

其实你不穷

新新人类·财富手册

——谨以此书献给所有想脱贫致富的普通人

生活贫穷还是富裕，取决于你的习惯，取决于你的观念，取决于你的态度。其实你并不穷，只要你善于发现和珍惜身边的财富。

重庆市社会科学规划科普项目

宋蔚蔚 编著

中国致公出版社



其实你不穷

新新人类·财富手册

精打细算，超值购物，于消费之中显精明；科学理财，理性花钱，走出消费的误区。以时间积累财富，以复利倍增金钱。世界上并没有财富的传奇，只有越早越好的理财观念。

——其实你不穷，你也可以成为亿万富翁。

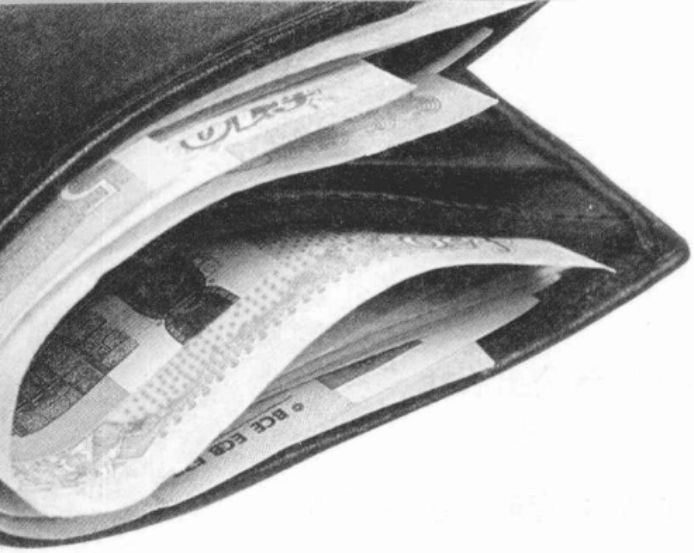
ISBN 978-7-80179-863-3

9 787801 798633 >

定价：19.80元

责任编辑：李娟娟
选题策划：金日信达

書裝 BOOK DESIGN STUDIO



其实你不穷

新新人类·财富手册

——谨以此书献给所有想脱贫致富的普通人

生活贫穷还是富裕，取决于你的习惯，取决于你的观念，取决于你的态度。
其实你并不穷，只要你善于发现和珍惜身边的财富。

重庆市社会科学规划科普项目
宋蔚蔚 编著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

其实你不穷/宋蔚蔚编著．—北京：中国致公出版社，2009.7
ISBN 978-7-80179-863-3

Ⅰ．其… Ⅱ．宋… Ⅲ．家庭管理：财务管理—通俗读物
Ⅳ．TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 105497 号

其实你不穷

编　　著	**宋蔚蔚**
责任编辑	**李娟娟**
出版发行	中国致公出版社 (北京市西城区太平桥大街 4 号　电话 66168543　82259698　邮编 100034)
经　　销	全国新华书店
印　　刷	三河市文阁印刷厂
印　　数	0001—13000 册
开　　本	880×1230 毫米　1/32 开
印　　张	6.625
字　　数	147 千字
版　　次	2009 年 7 月第 1 版　　2009 年 7 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-80179-863-3	定　价　19.80 元

版权所有　翻印必究

前　言

我们没有显赫的家庭背景，也很难一夜暴富，只是过着普通人的生活——每天疲于工作和家庭两点一线的生活，每月领着永远不会觉得够用的工资。我们也许终生实现不了“穷爸爸，富爸爸”所说的“财富自由”，更不大可能成为巴菲特和李嘉诚。

但是，我们都会有一个良好的心愿：希望把生活过得更加有滋有味，在力所能及的范围内打理好自己的钱财，为年迈的父母支付高额的医疗费时能有几分淡定，为可爱的孩子支付名校赞助费时能有几分从容……不是每个人都如白雪公主那样有王子贵人相助，也不是每个人都像唐僧那样遇到危难时总有神仙出手相救，作为一个普通人的我们只能靠平日的理财。

说到理财，很多人总想获取到阿里巴巴开启财富大门的密码，一夜之间财富就轻轻松松地滚滚而来。愿望是良好的，但这样的好机会就如彗星撞上地球。理财没有捷径，也没有一招制胜的绝技；理财在于生活中点点滴滴的积累，“其实钻石就在你家后院”。

本书是一本理财指南，是专门献给那些没有太多钱可以打理的普通人的理财指南，用最简单的话来说说理财的家常事。持续的贫穷感可能会让你一直把注意力放在物质的匮乏上，而这也会阻碍你实现自己的精神渴望。理财的目的在于追寻快乐幸福、无忧无虑的生活。只有对理财的看法越聪明，人生中所能享有的快乐才会越丰富。理财是一种习惯，也是一种思考方式，学会理财，学会思考。

其实我们并不穷，希望每一位普通人都摆脱贫穷感的困扰，追随自己财富的梦想，看着它慢慢变为现实。

目 录

1. **理财**:生活中的必修课 …… 1

就像吃饭、睡觉一样,理财在我们生活中是无法回避的话题。持续的贫穷感可能会让你把注意力一直放在物质的匮乏上,而这也会阻碍你实现自己的精神渴望。收入的多少是由工作能力确定的,而财富的多少却由理财能力来决定。理财并不是一件痛苦的差事,想实现财富自由也需要一定的努力和学习。理财的目的在于追寻快乐幸福、无忧无虑的生活。只有对理财的看法越聪明,人生中所能享有的快乐才会越丰富。

2. **理财地图**:指引你前行的方向 …… 15

用资产负债表摸摸你的家底,用流水账追踪你的金钱到底上哪去了,再来个"X"光扫描为你的财务健康把把脉,最后确定自己的财务目标。世界是变化的,你的财务目标也许会随着你的年龄和阅历而改变,甚至在路途中,你可能会迷路甚至会陷入死胡同;

但如果你有一张很好的地图，你总会回到正确的道路上来的。请记住地图上增加几条已修好的新路，并随时准备为到达你想去的地方而开辟一条新的路，但要始终记住你的目标并为之努力。

3. **理财误区：圣人也会犯错误** …… 34

理财中有很多陷阱，我们以为自己会避过，其实每次都会掉进去。生活中，你总是会犯这样或那样的错误，这些不经意的错误就如地心引力一般，总是会把我们的钱财或多或少地吸走。心理账户，占便宜心理，为打翻的牛奶哭泣，超级自信的投资，看似精明的购买，这些行为或多或少你都会有一些。不要害怕犯错误，只要不在同一个地方跌倒两次就可以了。

4. **认识风险：天使与恶魔同行** …… 46

风险是一种不确定性，你在投资的时候，就应首先把自己对这种不确定的承受能力进行一下评估。这就如买衣服一样。买衣服都要自己试穿一下看合不合适，更何况是价值数百倍千倍于衣服的金融产品呢？性格决定理财方式。每个人都有自己独特的思维模式和个性，个人的风险偏好和风险承受能力是影响其投资行为的重要因素，也是所有理财计划的重要依据。不要承担超过你能力的风险，否则投资就变得不快乐，有时候要舍得放弃高风险高收益的投资。

5. **撒下金钱的种子：用 24 美元买下曼哈顿** …… 58

快速致富是每个投资者强烈的愿望，但一夜暴富的浮躁往往是欲速则不达。多一点点的平和心态，成功来源于日积月累的浸

淫，而不是靠一朝一夕的暴利所致。如果你想得到小鸡，只能等着鸡蛋慢慢孵化，而不是把鸡蛋打得粉碎或是迫不及待地把它吃掉。很多人以为致富的先决条件是巨大的资金与超出常人数倍的能力。其实并非如此，只要你有足够的耐心与长远的投资计划，复利将会带你走向真正的成功。

6. **银行：让你欢喜让你忧** …… 69

传统观念里的银行无非就是存款和贷款，再有功能，就是去换换零钱或残钞之类的，或是夏天逛街逛累了去喝喝免费矿泉水，吹吹免费空调的地儿。其实银行里的“奥秘”很多，对存款类型不同的选择会导致数倍利息的差异，贷款方式的选择对利息也有着重要的影响，花花绿绿的银行卡的骗局层出不穷，银行信托理财产品“复杂的术语”背后也有“陷阱”，网上银行的安全使用法则……熟悉银行的林林总总的条款，才能与之游刃有余地打交道。

7. **债券、股票和基金：我的地盘我做主** …… 101

债券、股票和基金——我们身边最普遍的三种理财工具：债券实质上就是“借条的规模化和格式化”，不同类型的国债其交易方式和收益是不同的；股票市场是上帝根据人性的弱点而设计的一个陷阱，每个人的性格和家庭财务状况不同，股票并不适合每一个人；基金是利用专家的优势为你理财，定投是专为懒人量身定做，即用一种机械式的方法、持久的信念去收获自己的财富。你的地盘你做主，债券、股票、基金风险不同，收益也不同，还是根据自己的需要和性格来决定自己的选择吧。

8. **保险：带上你的备用轮胎** …… 134

保险，是一种个人选择，虽然在生活中的地位不如“柴米油盐”的显赫，但是，不得不承认，保险是每个家庭的必需品。就如车上的备用轮胎，也许一辈子也用不上它，但是它的存在，是一种安心的保障。不管轮胎在哪里坏了，我们都可以换上那个备用的以继续我们人生的驰骋。保险归根结底就解决三个问题：给谁买，买多少，买什么。

9. **彩票：天上掉下的馅饼** …… 149

人人都想财富自由，当然通往罗马的道路也不只一条，有一条似乎是捷径——彩票，不需要很多的技术，投入低(2 元)，回报高(500 万元)。虽然彩票种类繁多，各种玩法规则不一致，但你也不需要复习什么深奥的概率论或排列组合，只要“机选”就可解决所有的难题。购买彩票时要保持一种健康的心态，不要意气用事，也不要钻牛角尖，更不可想依靠彩票来发大财。如果说股票、基金、证券等是投资盛宴上的主菜，那么彩票充其量只能算是用来调味的味精。

10. **婚姻与财产：两个人的江湖**…… 160

你我不是不食人烟的神仙，“有情饮水饱”只是爱情天长地久的一种美好渴望，浪漫的爱情背后——柴米油盐酱醋茶，该有的一样都不能少。完美的浪漫主义者非常反感将圣洁的婚姻沾上铜臭，但不管感情如何纯洁，缺少了必要的金钱作为基石，是难以建立起婚姻这座殿堂的。婚姻从一开始就与金钱和财产纠结在一

起：婚前，个人财产的归属；婚后，对不同财产制度的选择，离婚时，财产的分割……婚姻虽然不仅仅是金钱的问题，但也不能不考虑金钱。

11. **送礼：开门第八件事** …… 182

无论你自认为是穷人，还是富人，都避免不了送礼。在礼仪之邦的中国，更是推崇“礼尚往来”、“来而不往，非礼也”，结婚、生子、祝寿、乔迁……无论什么事都喜欢请客送礼，所以除了柴米油盐酱醋茶之外，开门第八件事就是“送礼”了。虽然礼物所表达的情意不能单单以金钱来衡量，但是礼物始终是要花钱的。如何以较少的钱达到更大的效果，这是每个送礼人都在考虑的问题。

12. **成为你自己：梦想成真** …… 192

理财应是一个快乐的过程，节约不是自虐，享受不是浪费。人的一生很短暂，渴望是人生最大的动力，只有对财富充满渴望而且在投资过程中享受到赚钱乐趣的人，才能最终实现自己的目标。不要被生活牵住了你的鼻子，也不要老想着去超越现实，过好生活的每一天，让理财成为生活中的一种习惯、一种态度，在理财之路上构筑自己的人生理财哲学，成为你自己。

1. 理财： 生活中的必修课

一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资钱财。钱找人胜过人找钱，要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

——巴菲特

“其实你不穷？这不废话么，我本来就不穷！”

别介，先来看一份“中国贫富标准线”：

超级大富豪：年收入在5000万元以上
大富豪：年收入在1000万～5000万元
富豪：年收入在300万～1000万元之间
富人：年收入在100万～300万元之间
高产者：年收入在30万～100万元之间
中产者：年收入在15万～30万元之间
低产者：年收入在8万～15万元之间

穷人：年收入在3万～8万元之间

很穷的人：年收入在1万～3万元之间

非常穷的穷人：年收入在5000～10000元之间

穷得没衣服穿的人：年收入在1000～5000元之间

穷得求生不得求死不能的穷人：年收入在100～1000元之间

穷得几乎要死的穷人：年收入在30～100元之间

死路一条的穷人：年收入在30元以下

——摘自网络

囧了吧！

嘿嘿，也不要太当真，起码这份“中国贫富标准线”还没有得到权威机关的认可。如果此贫富标准线的制订者不是穿越时光隧道而来的未来人，那就当只是一份戏谑之词吧。

但也不要一囧了之，因为这些形成标准的数字真实地刺激着我们的神经。这些数字仿佛在你的脚底下突然放置了一级一级的阶梯，让悬在空中的你突然明白了自己的位置。看着前面一级级须仰视才见的阶梯，每一个人的财富梦想都会被激发……其实你不穷，只要去发现和珍惜身边的财富，你同样也可以享受“财富自由”带来的乐趣！

钱从哪里来

财富的概念很丰富，有物质财富，也有精神财富，这里谈论的是物质财富。所谓的“理财”，“理”的就是以货币为出发点的物

质财富。货币就是通常所说的“钱”，是我们进行理财的源头。理财是从“钱”开始，那“钱”又从何处而来呢？

有人说钱是从 ATM 机中吐出来的，有人说钱是从老板手里发出来的……小的时候甚至以为“种瓜得瓜，种钱得钱”，于是把硬币埋在地下，等着摇钱树生根发芽……显然这些都只是表象，任何事物的成长都有一段历史。下面来了解一下钱的成长史。

在很久很久以前的人类社会初期，没有钱的概念，人们通过直接交换物品，获得彼此需要的东西。随着人类生产的发展，人们的生活不断丰富，仅凭简单的直接交换不能满足人们的要求。比如要用一袋苹果换只鸡，可能会经过苹果→梨→鸡蛋→种子→花……→鸡的过程，但实际交换过程中也许没有那么容易刚好找到合适的下家交换，经常会出现这样的郁闷情况：还没等换到鸡，苹果就坏了。怎么办？人类不愧为世上最聪明的动物，既然找下家这么郁闷，干脆都不要去找下家了，将手头的物品都换成一个标准的东西，再用这个标准的东西去换自己需要的物品。比如说这个标准的东西是 1 只羊，那么不管苹果也好，鸡蛋也好，都换成羊，问题就变得简单多了：

9 袋苹果＝1 只羊

100 个鸡蛋＝1 只羊

8 只鸡＝1 只羊

……

用苹果换鸡怎么办？用 9 袋苹果去换 1 只羊，再用这只羊就换 8 只鸡，不就成了吗？交换的过程变得更加容易起来。

再后来，又有问题出来了。羊有肥有瘦，1 只肥羊值 10 袋苹果，1 只瘦羊只值 7 袋苹果。这下就复杂了，在交换之前，还得

先请专家评定羊的肥瘦程度；不仅如此，如果要换很多的东西，还需要带很多只羊，出个远门，得带着一大群羊……这个时候需要一种价值衡定、便于携带的东西来充当交换的标准。

于是，货币就闪亮登场了，叫嚷着："都跟我换吧!"为了保证货币的价值，一般常用金、银、铜等贵重金属铸造成各种外形的货币，携带方便，标准清晰。这个大家统一使用的货币，也就是现在所说的"钱"，只是为了更加方便，将制造材质由金属变成了纸，学名叫做"钞票"。钞票是政府发行的强制流通的一种货币符号。如果有一天，政府规定说你的签名纸可以当钱使用，那么你的签名纸也就成为了钞票。

在理财的过程中，最关心的是钱的作用，可以忽略掉钱的本质与发展。关于钱的成长史就此打住，否则本书就成了一本政治经济学的教材了。

理财的意义

在传统教育中，钱似乎总是不那么友好：金钱是万恶之源；有钱能使鬼推磨；人为财死，鸟为食亡……这些俗语的目的并不是真正地仇视钱财，而是反复告诫人们不要见利忘义，不要唯利是图。但"钱虽然不是万能的，没有钱却是万万不能的"。尤其是生活在现代社会的我们，不可能如原始社会的人那般穴居野处、茹毛饮血，也不可能像俄罗斯曾经的富豪格尔曼·斯捷尔利戈夫一样，通过自给自足的务农生活来满足日常的必需，以躲避金融危机。

我们需要的仅仅是可以自如地在货架上挑选着孩子需要的奶粉，而不是为了价钱去选择三聚氰胺的污染物；当父母需要高额

的医疗费时，我们不会让父母停药或是无奈地推出医院；为孩子交名校赞助费时，我们不需要去东挪西借……而这一切都离不开金钱的支持。理财也许不是任何一所学校的必修课程，但需要我们终身去学习。

也许最终很难实现“财富的自由”，但我们需要金钱财富不断积累而带来的一种“生活安全感”。

人们在辛苦地工作时，总是担心着房价的上涨，担心着失业，担心着一切该担心的东西，但很少去思考如何将现有的钱财打理好，让钱能够生钱。

人们通常会有这么一个误区，总是认为收入高就是财富多。其实财富与收入是两个概念，应该说，收入高为财富多提供了一种可能的条件。收入只是一个流量，而财富是一个存量，套用《穷爸爸，富爸爸》的作者罗伯特·清崎的话：“财富是什么？财富就是你不用工作可以让你活多久。”顺着这个思路想一想，拿出压箱底的存折和存单，数数上面的数字，算算你的生活费。如果不工作了，你还可以按照现有生活水平生活多久呢？

收入的多少是由你的工作能力确定的，财富的多少却由你的理财能力来决定。

美国研究者托马斯·史丹利和威廉·丹寇曾经针对美国身价超过百万美元的富翁，完成一项有趣的调查。他们发现，“高收入”的人并不一定会成为富翁，真正的富翁通常是那些“低支出”的人。这些富翁们很少换屋，很少买新车，很少乱花钱，很少乱买股票，而他们致富的最重要原因就是“长时间内的收入大于支出”。

财富的天敌

不管收入多少，只有收入大于支出，你的财富才会不断地增长。理财的一个最基本也是最古老的原则：增加收入，控制支出，你的财富才会源源不断地涌来。就如一个储蓄罐，只有每天不断地向里面扔入节余的硬币，你的财富才会越来越多。

任何事情都不是一帆风顺的，唐僧经历了九九八十一难才取得真经，在财富积累的道路上，也潜伏着一些妖魔鬼怪。本着“知己知彼，百战不殆”的原则，先要了解一下理财最主要的四大天敌。

①无节制的消费——第一桶金的终结者

消费是对个人生存、发展、享乐等各种需要的一种满足，但消费就意味着花钱。如果你的钱包跟比尔·盖茨的钱包一样鼓鼓囊囊，这一节你就可以跳过——呃，不对，是这本书都可以跳过了；如果你还在继续看这本书，就应该会感觉到“不是每一个美好的期望都能够有美好的结局”。在没有足够殷实家底的情况下，必须对那些美好的期望有所舍弃，“有多少钱办多少事”秉承的是中国人传统的“量入为出”的理念。

然而“树欲静而风不止”，如今在西方“消费明天”理念的感染下，一些人开始忘掉了老祖宗的话，学着西方人消费明天。如果只是适度地消费明天，对国民经济的良性发展还是有所贡献的；但是过度地消费明天，那就不是“爱国”了，而是“败家”。

为了提前享受，或为了追赶潮流，或为了某种虚荣，于是超出自己经济承受能力限度地消费，超标准地提高自己的生活档次与购物水平。虽然只拿着 100 元钱现金，但总想着去买 10000 元

的东西，正在心里没底的时候，西方又吹来“消费明天”的春风，为过度消费提供了理论基础和足够的心理安慰，于是理论以最快的速度联系了实际。月光族、卡奴、啃老族……这些新时代的名字，都是“过度消费”这面旗帜下的蛋。

无节制的过度消费是理财路上第一个拦路虎，它在你本应装满金子的桶里不断地戳窟窿眼。看似收入不错，但却在不断地流失，流失在那些一两年之后就会淘汰的名牌手机、提包、衣服中。因此，理财的第一金律是：控制消费。

其实那些享受型的消费是可以排序的，尤其在钱包厚度不够分量的情况下尤为重要，应该理性地看清哪些消费是必需的，哪些是不必要的，哪些是及时的，哪些是可以延后的。理财并非要去做苦行僧，而应该是有理性按计划的消费。

过度消费是无节制消费的一种，这是毫无争议的事情了；但有时候“节俭”得过头了，也是一种无节制的消费。

如：屯货。这估计是“三年自然灾害”闹下的病根，只要一听见涨价的风吹草动，就开始大批量地购买实际上并不是很需要的东西。

为涨价而屯货，估计在目前物质极其丰富的环境下，人们倒是理智了不少。但仍有部分人一看见超市的红色标签，就蜂拥而至。重庆家乐福商场在自行组织的店庆促销活动中，发生一起因争抢特价食用油造成的踩踏伤亡事故，致 3 人死亡 31 人受伤。2008 年感恩节后一天，美国的沃尔玛也发生抢购踩踏事件，致一名职员死亡——看来无论中国人还是外国人都一样，“便宜面前人人平等”，但是抢到便宜时，还是应注意生命安全。正所谓，价格诚可贵，生命价更高。

低价有时候不见得是件好事，因为人们常常会因便宜而购入大量的、并不是很需要或是很喜欢的东西，这其实是披着“节约”外皮的隐形浪费。一位朋友买了一件品牌大衣，仅原价的一折，才五百多元，这种物超所值简直让她有些欣喜若狂。可是这件衣服的款式她穿上有些老气，为了价格她说她忍了。最终，这件只穿过一次的名牌大衣被送给了她的一个亲戚，这也许是如鸡肋一般的名牌大衣最好的归属了。想想那些图便宜只穿了一两次的衣服，还有大量购置而在冰箱里过期的食品，我们是不是觉得在低价面前也应该理智地消费呢？便宜不应该成为决定你是否购买的标准，需要应该放在首要位置。

②通货膨胀——掠夺财富的魔鬼

时下很流行这样一句话：“你可以跑不过刘翔，但你一定要追上 CPI。”CPI 是侵蚀我们财富的一个大魔头。CPI 是何物也？即消费者物价指数(Consumer Price Index)，英文缩写为 CPI，是反映与居民生活有关的产品及劳务价格统计出来的物价变动指标，也就是国家把一系列基本生活商品和劳务的价格做出一个统计，来观察物价的变化，用来作为通货膨胀水平的重要风向标。

通货膨胀就是钱不值钱了，比如去年 10 元钱可以买 10 斤大米，今年只可以买 7 斤。通货膨胀会使财富不知不觉地缩水，就如踏上一部下行的扶梯，只有以高于扶梯下行的速度向上，你才能走得上去。

考虑到通货膨胀，你的财富其实也如同在乘坐一部下行的自动扶梯，只有财富的增值速度超过通货膨胀率，你的财富才可以得到保障。就如 20 世纪 80 年代的万元户再受人羡慕，把当时的 1 万元用红布裹得严严实实保存到现在，在北京、上海等地连 1

平方米的房子都买不到了。

1万元在不同的通胀侵蚀下财富缩水的程度如表1—1所示。

通胀率	10年后的购买力(元)	20年后的购买力(元)	30年后的购买力(元)
3%	7440	5536	4119
4%	6755	4563	3083
5%	6139	3768	2313
6%	5584	3118	1741

表1—1

如果通胀率为6%，30年后1万元就只余下1000多元的价值了。财富在时间的长河中，就像将一块肥皂扔在水里，如果不采取措施，不知不觉中它就会越变越小，甚至于消失。

③工资作为收入的唯一来源——一只脚走路

从小，我们就被教导要“好好学习，天天向上”。为什么要好好学习，就是为了上个好大学；上了好大学，就可以找到好工作；找到好工作，收入就不错。在如此的因果逻辑关系的推理下，“头悬梁，锥刺骨”“凿壁偷光”“闻鸡起舞”，刻苦努力，终于千军万马中挺过了高考的独木桥，然后找到工作，再后就安家立业。好像一切都应该圆满的时候，谁也没有想到，时代在变化，失业、下岗、因扩招导致就业困难、次贷危机引发全球经济危机……看来并非每个故事都有王子公主过上了幸福生活的结局，传统教育中的“找到一份好工作”的父母们没有想到，经济也会有低迷，企业也会裁员。如果仅仅依靠工资作为唯一的收入来源，一旦失业，将面临着极大的生存危机。

收入就其来源，可以分为主动式收入和被动式收入。

前面说的好工作，就是主动式收入，也就是必须要本人亲自到场，通过劳动所得的收入；另一部分，是被大多数人忽视掉的被动性收入——不需要亲自到场，不需要自己动手，随着时间变化自动会产生的收入。就如游戏“星际争霸”中的采矿工人，一旦产生出来，自动地分分秒秒采矿，而不需要你亲力亲为。

封建社会的地主就是依靠被动收入致富的典型例子。最初省吃俭用，买下很多土地，这些土地并不需要自己去耕种，租给没有地的农民去种，然后每年收租，这便是典型的被动收入。

除了当地主，被动收入的另一来源就是有价证券和银行存款，包括股票、基金、债券、保险、外汇、期货等。

还有一种被动收入来源，即版税和专利权收入，但能拥有这类收入的人并不是很多，有时也不一定需要特别的才华才能获得。比如《男人掌握的女性知识大全》为作者辛迪·卡什曼赚取了100多万美元。这本书倒不是文字优美或情节曲折，完全是凭创意，因为这本书的内容完全是空白，128页的简装书里，一个字也没有。女人们却整箱整箱地买回去，一次把100本书送给她们的朋友们。辛迪如今坐在她的别墅里喝着下午茶，赚的钱足够她退休后养老了。

拥有被动性收入最大的好处在于，这类收入的获取平均成本远比主动收入低，而且还能享受随时间的复合增长。我们也应多多开辟不同的收入来源渠道。主动性工作是主干，也是产生被动性收入的基础。只要长期稳定的被动性收入大于家庭预期总支出，你的财富就可以说达到自由状态了。

④意外——硕鼠袭击

“大富翁”游戏里沙隆巴斯常有一句话“人有旦夕祸福”。一听

到这句话，玩家都会明白，一定是要送给你衰神卡之类的东西了。人生也是如此，有些家庭本来生活得一切安好，或因疾病，或因天灾人祸，使得他们的生活一下子就“回到了解放前”。生活中的意外无法避免，除了对感情上的伤害，对财富也往往是沉重的打击。对于这些影响较大的意外，有人形象地称之为“硕鼠”袭击。

对于“硕鼠”袭击，任何人都无法绝对避免，但是可以通过保险的方式来转嫁部分因财富损失造成的风险，这一点后面有专门章节进行详谈。

百万富翁是如何炼成的

积累财富是需要一个过程的，而且在这个过程中还会有这样那样“天敌”出现，所以有许多人不免有些性急，希望尽快驶向“财富自由”的彼岸。如何最快的成为百万富翁呢?

第一种办法当然是希望中大奖 500 万元，不过发生这种事情的概率太低，不具备普适性。不过天无绝人之路，还有一种捷径可以让你过足“百万富翁”的瘾，那就是：到津巴布韦去!

津巴布韦于 2008 年 7 月 21 日发行面额 1000 亿津元的钞票，拿到那样的一张钞票，你立即就可以成为亿万富翁了。不过不要高兴得太早，当时官方宣布的通货膨胀率已达到 2200000%，这样一张钞票，连一个面包都买不起的，当时只能买到三个鸡蛋。现在 1000 亿津元的支票将不再发行，如果你拥有这张钞票，倒不如收藏起来。现在这类钞票开始在 ebay 上疯狂抢购，一张钞票拍价 110 英镑，为实际价值的数百倍。2008 年 12 月 13 日，津巴布韦第 29 次再次发行新钞来追赶通货膨胀和舒缓货币短缺问题，新钞面值是

5亿津巴布韦元，但实际价值只有10美元。

频繁地发行如此大面额的新钞，不禁想起了小时候看过的漫画《三毛的故事》：三毛要去买一斤米，当他到了米铺，发现所带的钱不足买一斤米，回去取钱再来时，发现刚才够一斤米的钱只够买半斤的了，又回去拿钱，刚才够买一斤米的钱又只够买半斤的了……如此恶性的通货膨胀与津巴布韦有得一比。津巴布韦央行表示，之所发行大面额津元现钞，是为了满足人们每月从银行支取存款的需要。由于通货膨胀，津巴布韦个人从银行取款的最高限额已经从每周5亿津元增加到每月100亿津元。另外据官方公布的数字，仅2008年7月该国的通货膨胀率就达到了惊人的百分之二百三十亿。看来在津巴布韦当个亿万富翁也不是那么容易，因为连取多少钱都受到了限制。

财富的积累是不能性急的，就如“涓涓细流汇成江河”，其过程还得科学合理。来看看美国人是怎么说的。美国市场上曾有一本畅销书《成为百万富翁的八个步骤》，该书作者查理斯·卡尔森通过对美国170名百万富翁进行系统的访问、调查，从他们的致富经验中，归纳出了要想成为拥有七位数身价的百万富翁的八个行动步骤：

第一步，现在就开始投资。没钱投资怎么办？卡尔森建议投资者强迫自己立即将收入的10%～25%用于投资。没时间投资怎么办？那就立即减少看电视的时间，把精力花在学习投资理财知识上。担心股价太高怎么办？别忘了股价永远会有新高。

第二步，制订目标。这个目标既可以是为小孩准备好大学学费、买新房子或是50岁以前攒足退休费。总之，任何目标都可以，但必须要定个目标，全力去完成。

第三步，把钱花在买股票或基金上。美国人认为买股票能致富，买政府国债只能保住财富。百万富翁的共同经验是：别相信那些黄金、珍奇收藏品等玩意儿，把心放在股票上，这才是建立财富的开始。从长期趋势来看，股票年均报酬率是11%，政府国债则略高于5%。

第四步，不要眼高手低。百万富翁并不是因为投资高风险的股票而致富，他们投资的是一般的绩优股。

第五步，每月固定投资。投资必须成为习惯，成为每个月的“功课”。不论投资金额多少，只要做到每月固定投资，就足以使你的财富超越美国三分之二以上的人，因为他们平常只想到消费，到老才想到投资。

第六步，买了股票要长期持有。调查显示，四分之三的百万富翁买的股票至少要持有五年以上。股票频繁买进卖出，不仅冒险，还得付交易费、券商佣金等。这样交易越多反而不会使你致富，只会令交易商致富。

第七步，把税务局当做投资伙伴。厌恶税务局的思想并不可取，只有把它当成自己的投资伙伴，并随时注意新的税务规定，善于利用免税规定进行正当的投资理财，使税务局成为你致富的助手，才是正面的做法。

第八步，限制财务风险。百万富翁大多都能量入而出，买现成的西装，开普通福特车，在平价商场购物。他们通常都不爱频繁换工作，不生一大堆孩子，不搬家，生活没有太多意外——稳定性是他们的共同特色。

——摘自《世界经理人》

虽然想当个百万富翁不一定要严格遵照上面的步骤，但是上面至少说明了他们的共性，也给了我们一些启发，要想当个有钱人，还是需要不断思考和学习如何理财。

就像吃饭、睡觉一样，理财是生活中无法回避的话题，并不是一件苦差事。如何理财，并不是需要像葛朗台或阿巴贡那么吝啬和守财。本书想通过一些简单有趣的事例和方法，加上一些小小的技巧，让每一个人都能够有一个童话故事般的结局——从此王子和公主过上了幸福的生活。

2. 理财地图：指引你前行的方向

人可以分为两种：一种人节俭得仿佛要活到永远，另一种人挥霍得仿佛第二天就会死掉。

——亚里士多德

去一个陌生城市旅游时，第一件事就是买一张当地的地图，它能指引你顺利地到达目的地，本章描绘的就是一幅理财之路的地图。好吧，理财从现在开始！

第一站：摸家底行动

理财从哪开始，开源、节约、记账……似乎毫无头绪。古人说“知己知彼，百战不殆”，理财亦是如此，首先要摸清自己的家底。拿出你的存折、房产证、证券卡、古玩……还加上一个计算器，算一算。慢着！不要忘了计算你还欠别人多少钱，不管是银行的，还是父母的。这里需要借用会计行当里常用的一种表格——资产负债表——来记录所清理的家底。不过这里的资产负债表要比会计上的表格简单得多，也容易理解得多。因为你不必理解会计科目的内

涵，只需要知道两样东西：一是资产，即你所拥有的财富；二就是负债，即你所亏欠和所借的钱。总资产减去总负债，就是你的资产净值，这是对你的财富水平进行的初始评估。

也许那个所谓的“资产净值”有些令人沮丧，但是没有关系，一定要把自己的真实财务状况拿到阳光下好好地晒一晒，起码可以利用太阳的紫外线杀杀毒，为财富的茁壮成长准备好一个健康的基础。

Oh! My God! 先祝福一下自己那个“资产净值”的前面没有“—”号吧！如果很不幸运，在揉了 20 次眼睛后，确认那个“—”号是真实存在的，也不要急于到银行申请个人破产，因为这仅仅只是开始。安慰一下自己：万事开头难嘛！

表 2—1 是王小二同志将家产详细摸底后列出的资产负债表。

王小二个人资产负债表

资产：	负债：
A. 货币资产：20000 元	G. 住房按揭：400000 元
B. 证券投资：0 元 股票：0 元 债券：0 元 基金：0 元	H. 信用卡债务：22000 元 （上个月的欧洲游） I. 其他个人欠款：180000 元 （为买房向朋友借的首付和装修款）
C. 住房：500000 元	
D. 汽车：52000 元	
E. 公积金：30000 元	
F. 其他资产：0 元	
总资产：602000 元	总负债：602000 元
家底净值＝总资产－总负债＝0 元	

表 2—1

不摸底不知道，一摸底真是吓一跳，王小二有房有车，在人前不说风光无限，那也是自信心爆强之人，居然是个“零蛋”！不过没关系，阿Q告诉他，总比做“负翁”强点吧。立即开始理财。财富犹如逆水行舟，不进则退，表面风光无限的王小二，其实离破产只有一步之遥了。

摸家底填表时，千万不能自欺欺人，得严格按照实际情况填写。“负债”这边的数值应该是非常明确的，要么有合同，要么有账单，上面的金额都清楚明白地写好了。再说了，自己欠别人的债那是记得相当清楚的，一点都不会含糊。

但“资产”的数值就得认真考虑一下了。

银行存款、公积金的数额是清楚的，因为那个想马虎一下都难。而证券投资、股票、债券、和基金、住房等其他资产，只要你没卖出，就得按现在的市价计算，而不是当初买入的价格(即：账面价值)来计算。因为如果有一天(当然上帝保佑不会有这一天的出现)突发意外要用现金，需要将证券立即折现，这只能是按照目前的市价出手，不可能按购入价格出手。如果现价高于进价，你就赚了，反之就亏了。但不管如何，个人资产负债表中的“资产”的数值一定得按现价计算。

这份个人资产负债表每年年初或年末的时候，都可以重新填写一份，有点类似于会计师事务所为上市公司做财务报表一样。为自己的家庭也做一个，这样可以使你明确自己的家底到底有多少，是否处于安全范围内。

“资产”的概念是容易理解的，都知道要创造更多的资产，资产多了，家底就厚了。不过有一样资产很难确定，也是很让人头痛的，就是别人借你的钱，在会计上有术语称之为：应收账款。

在中国这个讲究人情的社会，家里遇大事了或要做生意之类的，自己钱不够时，首先想到的是向亲戚朋友借钱。别人借你的钱，一般来说都会归还的，但也有许多情况，借钱人实在困难，又是至亲之人，还不了也只有算了。这种被“算了”的钱，术语称之为：坏账。所以别人借你的钱，应该有一个“坏账准备”。比如你借出去 1 万元，综合各种因素来看，估计借钱的人只能还 6000 元，于是你得在“资产”那边多加一行“坏账准备：－4000 元”。“坏账准备”的计算比例，只有你自己才把握得准了，尽量多算一点。

关于借钱这个问题，每个人都有自己的处理方式，一般的人不到万不得已也不会开口找人借钱，在自己力所能及的范围内，尽量帮一帮别人也是一种幸福，但也要慎之又慎，这是每个人都会碰到的一个复杂而矛盾的问题。关于这个问题莎士比亚在《哈姆雷特》中有一句台词是这么说的：“儿子呀，临行之前给你说几句话，不要借钱给朋友，那会失去朋友的；也不要向朋友借钱，那会使你变得懒惰。”莎翁是莎翁，你是你，自己的事情还得自己拿主意。

第二站： 追踪钱的去向

在生活中，很多人都有这样的感觉，没做几件什么正经事，钱就花完了，真想在钞票内嵌入一个 GPS 信息发射装置，通过卫星跟踪一下它们的去向。其实完全用不着 GPS 这样的高科技，有一种既便宜又简捷可行的方法：记流水账。账本会告诉你，在一段时期内，你的钱是从哪里来，又到哪里去了。

记账不是目的，只是手段，账本本身只是让我们知道钱的去

向的一种手段，其目的是为了让我们知道哪些消费可以控制，哪些地方本可以少花钱。

先来看一下王小二某周的账本(表 2—2)：

3月1日(周一) 早饭：3元 公交：5元 午饭：18元 烧烤：4元 甜筒：3元 运动鞋：188元 玉米：2元	3月2日(周二) 早饭：2.5元 打的：22元(因起床太晚，打的上班) 公交：2.5元 鲜橙多：2.5元 午饭：20元 冰淇淋：2.5元 晚饭：5元(只买了点青菜，肉，冰箱里有)
3月3日(周三) 早饭：3元 打的：22元(昨晚看碟看晚了) 公交：2.5元 电话卡充值：100元 午饭：0元(同事请客) 晚饭：8元	3月4日(周四) 早饭：3元 公交：5元 午饭：20元 鲜橙多：2.5元 绝味鸭脖：10元 冰淇淋：5元 晚饭：20元

3月5日(周五)	3月6日(周六)
早饭：3元	早饭：0元
公交：5元	午饭：10元
午饭：28元	超市：165元
看电影：50元	理发：30元
晚饭：23元	和同学一起吃晚饭：258元
鲜果汁：8元	DVD碟：30元
3月7日(周日)	3月8日(周一)
早饭：0元	
午饭：0元(超市买的存货)	……
看望父母，水果：100元	
晚饭在父母家吃，花费：0元	
上衣和T恤：320元	
同事结婚送礼：200元	

表2—2

从这一周的账本就可以看得出王小二同志绝非奢侈浪费之辈，但令其非常郁闷的是每月下来，钱袋子里又只省下几个硬币了。再看看账单，好像也没有大的支出，都是一些鸡零狗碎的开支，看上去好像没有什么地方可以节约的了。

光看账本是看不出哪些地方可以节约的，应该每个月对账本进行归类统计，并自我总结。在每月的收支汇总表上就可以清楚地知道，哪个方面你花了多少，哪些地方还可以节约，这就是前面所说的“记账目的”之所在。

3月份收支汇总表

收入：	支出：
实发工资：3900元 奖金：1250元	衣：328元 吃饭：1830.5元 饮料：305元 住：125元 （房租按月支付，此为水电气，物管费） 出租车：306元 公交车：119元 娱乐：725元 医疗：378.5元 保险：0元 人情支出：500元 其他支出：478元
合计：5150元	合计：5095元
可用来储蓄和投资的收入＝5150元－5095元＝55元	

表2—3

王小二月收入5000多元，应该不算太低了，但每个月“可用来储蓄和投资的收入”仅55元，也就是刚刚够用而已。他自我感觉也总是“情有可原”的：这个月同事结婚，送礼钱多了；那个月又是换季大采购，衣服买多了；这个月又是长假了，该旅游了；那个月又要过春节了……总之，每个月总是有这样那样的事情，总之一句话：存钱真难！

其实先不要这么悲观，节约就如海绵里挤水，要知道如何挤

出这些水，还得将我们的支出进行细分。

平时的生活支出可以分为两大类：可变支出和固定支出。

可变支出：是指自己可以控制的支出，你并不是一定要支出这笔费用，并且每个月这类支出的金额都不会一样。比如各种人来客往的礼钱、看病吃药的钱、坐出租车的钱等等。

固定支出：是指自己不能控制，必须支出这部分费用，而且每月这类支出的总体水平是恒定的。比如说房租费(或按揭还贷)、水电气费等。

由于固定支出是无法改变的，也是生活的基础保障，因此“挤水”的重点肯定要放在可变支出。当然固定支出也不是说就完全不考虑，住花园洋房还是住筒子楼，每天吃鲍鱼汤泡饭还是咸菜稀饭，每天是打的还是坐公交车，这种对生活品质的不同选择，也决定了固定支出能够压缩的空间。一般来说，收入低的家庭，固定支出可压缩的空间更小。

OK，现在到水分相对较充沛的可变支出里来看一看，很快就能够发现问题了：

爱喝饮料的王小二1个月喝饮料的花费就达到300多元，每次2元、3元的买，次数多了金额也就大了；

因为起床晚，打的的费用就达到306元，这里面可以压缩的也应该有不少，而这些费用是完全可以压缩的；

吃饭共用了1830.5元，一看细目，原来是下馆子的次数太多；

……

在收支汇总表上这么一看，能节省的可变支出还是不少的。

你可以选择如何花钱，不过必须弄清楚钱花到哪里去了。记

账可以让你时刻都清楚自己的收支情况，对钱财的流向一目了然，并能够有的放矢地节约不必要的开支，为制订下一期的财务开支预算提供必要的指导。

很多人总是会抱怨，记账太麻烦，没有乐趣，很难坚持下去，最常用的一个借口就是没有时间。其实每天只需要 5 分钟的时间就足够记录当天的开支了。美国的“石油大王”约翰·戴维森·洛克菲勒，从小家教很严，靠给父亲做“雇工”挣零花钱。他清晨便到田里干农活，有时帮母亲挤牛奶。他有一个专用于记账的小本子，把自己的工作量化后，按每小时 0.37 美元记入账，然后与父亲结算。这事他做得很认真，感到既神圣又趣味无穷。更有意思的是，洛克菲勒的儿子、孙子乃至曾孙，都被要求严格照办，并定期接受检查，否则，谁也别想得到一分钱的费用。

既然洛克菲勒都有时间，谁都不用再给自己找什么借口。现在开始记录你的每一笔花销吧，月底的时候再来汇总一下，看看它们是不是都用在刀刃上。余额是否还能令自己满意？如果有些捉襟见肘，就该少花一些，或者是多赚一些。只有把“收”“支”两者的关系理顺了，你才感到心情舒畅，才能发挥创造力独辟蹊径，找到更多赚钱的方法。

记账、节约与享受

记账的后果，也许会有另一个极端，认为什么都要省，都要节约。节约是一个好习惯，然而理财的过程更应该是一个快乐的过程。

有一位老年朋友曾很伤感地说，年轻的时候，他没有钱也想不到花钱去享受人生，只想着攒钱；现在老了，退休了，有时间了，也有钱了，却没有了身体，想走也走不远了。其实，理财、

节约不是一种对苦行僧生活的无奈选择，我们追求目标的同时也不要放弃途中的风景。

在财务开支的预算中，需要预设一部分“享乐”开支，它是让你的生活保持平衡的一种重要砝码。它也是一种提醒，告诉你金钱可以换来娱乐，而你也理应得到一些娱乐。如果没有娱乐，就会有贫穷感，就会嫉妒他人，只会注意到匮乏和限制，而不会去欣赏美丽的人生。

其实，对于为着生活天天奔波的王小二而言，喝饮料是人生的一大乐趣，如果让他压缩这部分开支，会显得很痛苦。那么他就有两种选择：一种是压缩其他他认为不太痛苦的开支；另一方面，这部分开支不是完全取消，而只是从 300 元减到 200 元或 100 元。理财也是一种选择，每个人的消费偏好不一样，节约也没有绝对的标准。

我们时常听到前辈们这样告诉我们：放弃每天的玫瑰花茶吧，放弃周末的电影，放弃郊游，放弃……总之，在一切可以节省的地方节省。你每天能省下 10 元钱，按照复利的计算，15 年内，你会在银行中拥有近 10 万元的存款。的确，节约是个良好的习惯，也加快了财富积累的速度。但不要忽略，生活本身就是一个体验过程。也许是那杯玫瑰花茶，像一个跳动音符，为你引出每一天的快乐乐章；那场周末的电影，那一次次的郊游，让你不断地体会到生活的美丽，让你拥有无穷的动力去赚钱。正如花旗银行的广告语：“如果你在一年中省掉早上的咖啡，你可能多偿还一笔抵押贷款；但是，老兄，你会因此变得易怒。”

让你的记账之旅充满快乐，而不是艰辛。享乐开支的存在，会让记账和节约之间保持一种心理平衡。如果让你一味地克制，

那么你的注意力就会一直放在物质的匮乏上，而这也会阻碍你实现自己的精神渴望。快乐的生活存在于点滴之中，一切取决于你自己，取决于你的思考方式，取决于你的习惯。人类是有着无尽渴望与追求的生命，渴望让人们对生活有着无穷的动力。这可以成为一种积极的力量，推动人们去创造更巨大、更辉煌的财富，为自己，也为他人。

第三站：将财务做个 X 光扫描

了解了资产负债状况和钱财流向后，下一步就是做个“身体检查”。回答下面的几个问题，看看你的财务是否健康。

问题 1：我有足够的变现能力以应付紧急情况吗？

“不如意事常八九，可与语人无二三”。你是否为紧急状况准备了必要的现金，或是否有足够的变现能力呢？比如，家庭支柱成员突然失业，或突遭其他变故等等，这些情况并不是会等你完全准备好了，才会来临。生活中总是有意外，你为这些意外，准备好了资金吗？

一般经验，个人或家庭应有足够的流动资产来支付 6～12 个月的生活支出。有了应急资金时，就不需要动用为长期目标而储蓄的存款，也不要把所有的现金全部进行投资，必须保持一定的灵活性。身边总是有朋友，为了一些意外情况，迫不得已把投资的股票或房产低价出手，损失不少。不要被“投资热潮”冲昏了头脑，家庭资产中必须保证一定的流动资金，除非你的人缘特别好，能随时借到所需数额的钱。

问题 2：我有能力去支付我的债务吗？

有一个广泛流传的故事，讲的是一名中国老太太攒了一辈子

的钱，到了去世之前才攒够了买新房的钱；而美国老太太则先贷款，住进了新房，直到去世之前才还清全部贷款。故事的内容很简单，意思也很明了。通过消费贷款，美国老太太享受了几十年的幸福生活；而中国老太太，却因为保守的观念，一生都不得不坚守在简陋的房屋里，最终将新房子这一财富留给了子女。

在这种故事的影响下，“花明天的钱圆今天的梦”开始成为许多人的消费理念，于是开始花着明天一定赚得到的钱，花着明天可能赚得到的钱，甚至花着明天赚不到的钱，来提前享受。可是最近故事中的美国老太太现实中的结局是如何的呢？美联社、路透社、CNN 等知名媒体报道的新闻也告诉了这个结局：

那名美国老太太原来住在俄亥俄州，名叫 Addie Polk，她在自己的房子里面住了 38 年，2008 年满 90 岁了，却在鲐背之年遇到了次贷危机，自己的房子要被收回，面临着被驱逐而无家可归的窘境。由于无法按时归还按揭贷款，Polk 已经不能再留在她独自居住的房屋中，最后只得准备饮弹自尽，幸好没有自杀成功，但却上了各大新闻的头版头条。

反思一下，债务比率是任何家庭都应该考虑的。

$$\text{债务比率} = \text{总债务} / \text{总资产}$$

一般而言，债务比率不应超过 50%，年轻人负债率可以适当高些，而 55 岁以上退休的中老年人负债率最好低于 20%。当然这只是个参考比率，并不是说低于这个比率就一定安全，高于这个比率就一定危险，因为每个家庭的实际情况是千差万别的。

并非是反对借钱，而是提倡要量力而行地借钱，超过自己承受能力的负债，带来的不仅仅是财务上的债务和利息负担，还有一种心理不稳定的压力。你担心失业，担心生病，担心一切会使

你收入减少的事情，而这种压力无论如何不会给你的生活带来愉悦感的，它只会使你紧张，让人觉得生活不再美好。不要像一个过分压紧的弹簧，也不要过多地透支你的未来，包括金钱、健康等，否则会得不偿失。

问题 3：我存的钱与我认为的一样多吗？

世界上的绝大多数人都是普通人，没有含着金钥匙出生，没有机会去贪污腐败，也没有运气买一注能中大奖的彩票，每一分钱都是辛苦工作所得。善待这些收入的首选方式是储蓄。

储蓄比率＝可用于储蓄和投资的收入/总收入

这里的储蓄并不仅仅是指银行存款，而是指你把收入减去支出后剩余的部分，这部分可以存在银行，也可以进行投资。很多家庭收入不低，但储蓄率却不高。你原本可以存到比你想象得更多的钱。下面摘自网络的如何省钱步骤，虽有戏谑的成分，但也说明，生活中有很多开支可以挤压的。

从今天开始，你要做到以下几点：

1. 早上不要在外面吃早点，早起半个小时自己动手做，把昨天的剩饭做成泡饭，吃点萝卜干之类的咸菜。省下了你和老公每天在外吃早点的 5 元钱。1 个月就是 150 元。

2. 每天上班不要乘出租车，早起 10 分钟等公交车。如果你有自行车，建议你就骑车上下班吧，这样既锻炼身体又省了钱。两口子每月可省下 240 元。

3. 中午单位管饭吗？不管。那么以后每天晚上烧饭时多烧一点，用饭盒装起来，第二天带到公司去。这样如果你平时中午吃 10 元的话就省了 300 元；如果平时吃 5 元的，你就省了 150 元。两口子又省了 300 元或是 600 元。

4. 老婆吃零食吗？吃。那么以后把这些买话梅和牛肉干的钱省下来吧，改成喝开水，又美容又减肥。老公每天抽烟吗？那么戒了吧。夫妻两人每月又省下来至少 350 元，甚至更多。

5. 晚上平时吃什么？鸡鸭鱼肉，浪费了。在菜场收市时去买点便宜的大白菜、萝卜、青菜，最多买点便宜的小黄鱼，讲价 1 元 1 斤。这样每天可省下 30 元的菜钱都不止，每月就是 1000 元。

6. 是不是每天洗澡？浪费了。每周一次足够了，然后把一周来的衣服用洗澡水洗一下。不要用洗衣机，费水，手洗一下好了。洗衣粉也可以省一点。这样每月可省下 100 元的水费电费。

7. 晚上是不是开着灯看电视？是。今天起看电视时不要开灯了，月省电费 30 元。

8. 用什么化妆品？进口的还是国产的？现在开始用 1 元 1 袋的儿童霜吧。这样每月的节省就大了，视每个人使用情况而不等。老公用化妆品吗？要用?? 今天开始，剃须膏或水不要用了，又省下来一笔。头发多久理一次？一周？三周？一个月？从今天开始老婆留长发扎马尾，省了理发的钱；老公理平头，两个月理一次，最多下个月当披头。又省了不少理发、烫发、染发的钱。

9. 周末是不是经常到外边吃饭？浪费了。今天开始不要再去外边吃了。

10. 是不是每个月都买新衣服？那是浪费。衣服有得穿就可以了，看你衣柜里的衣服足够你穿 10 年了。从现在起不要再买了。

——摘自雅虎财经论坛

每每拿到薪水时，都会提醒自己要克制消费，要多存点钱，甚至于将所有薪水全部存到银行去，不留现金在口袋里；但是当看到新款的提包、新版本的手机、新样式的时装，总会有压抑不住的购买冲动……不久，你就会感叹：存在银行里的钱就像挤牙膏，挤出来容易，塞回去难啊！对于缺乏自律的人，最后往往是收不抵支。用本杰明·富兰克林的话来说："留心细小的花销，一个小漏洞可以使一艘大船沉没。"

许多人习惯于将该用的钱都用完之后，再去银行将余额存起来，这样做的后果常常是能够存在银行里的钱寥寥无几。为了尽量保证储蓄率，可以将"先用再存"改为"先存再用"。比如这个月计划存 1000 元，就先将这 1000 元钱存到在一张不用来消费的存折里(如果要做得绝情一点，可以将存款方式设为整存整取)，剩下的钱再用来花。当你想用这 1000 元钱的时候，不会那么容易拿到手，有充分的时间来进行反复斟酌。

通过强制性储蓄或投资进而限制消费来装满你的第一桶金，就像田鼠一样，在秋天丰收的季节，趁机储备粮食以安全度过寒冷的冬天。通常情况下，一个田鼠需要储备七八斤甚至十多斤的

粮食，而运送和储存这么多的粮食，小小的田鼠要花费极大量的时间和精力，但它们却非常专注，乐此不疲。我们应学习它们这种提前计划、积谷防饥的理财思路。

第四站：确定理财目标

如果你连自己想得到什么都不知道的话，就肯定无法得到它。赚钱之后干什么？一百个人总有一百种想法：买大房子，换好车，送孩子出国上学，环球旅游……看看网络强人们的想法：

等我有钱了，我开公司开两间，一间我当老板，一间我当员工，我想炒老板就炒老板，想炒员工就炒员工。

等我有钱了，我买车买两部，一部出租车，一部公交车，我想坐出租就坐出租，想坐公交就坐公交。

等我有钱了，我买房子买两栋，一栋自己住，一栋串门，我想呆家里就呆家里，想串门就串门。

等我有钱了，我装修厕所就装修两间，一间男厕所，一间女厕所，我想上男厕所就上男厕所，想上女厕所就上女厕所。

等我有钱了，我买光盘买两张，一张正版，一张盗版，我想用正版就用正版，想用盗版就用盗版。

等我有钱了，我买键盘买两张，一张打字，一张脚底按摩，我想打字就打字，想按摩就按摩。

等我有钱了，我买内裤买两条，我一条穿，一条用抹布。

等我有钱了，我想得糖尿就得糖尿，我想得肾亏就得肾亏。

等我有钱了，我想上医院就上医院，我想下馆子就下馆子。

等我有钱了，我想过儿童节就过儿童节，想过妇女节就过妇女节。

等我有钱了，我偏打乒乓球不打高尔夫，我偏穿唐装不穿西装，我偏吃胡萝卜不吃西洋参。

——摘自网络

看来有钱后能够干的事实在是太多了。明确你的理财目标，人生的目的并不在于赚了多少钱，而是要为这些钱找个快乐的出口，设定好理财目标是必不可少的步骤。

如何把自己的想象具体化？如何把自己的诸多美好愿望转化为具体的理财目标呢？这首先需要你静下心来想一想，然后把诸多美好愿望都列举出来；其次还需要对所列举的愿望做一些具体分析，看看哪些需要划掉；最后将自己的美好愿望具体化。

把这些具体化的目标按重要性排序，因为一定时期内的财务资源毕竟是非常有限的。比如将这些目标前面加上优先级别，如“最重要”、“渴望”或“吸引人但不太重要”……给目标标出优先级别是一个决策的过程，这些优先级可能还会随时间而变化。每选择或放弃一个目标，都会有自己的理由。不会有一个对所有人都适用的理财目标。

王小二的理财目标如下(表 2—4)：

世事无常，瞬息万变，你的理财目标会随着年龄和阅历而与时俱进，但也有可能在路途中，会迷路甚至会陷入死胡同。如果有一张很好的地图的话，你总会回到正确的道路上来的。请记住地图上增加几条已修好的新路，并随时准备为到达你想去的地方

而自己开辟一条新的路，但要始终记住你的目标并朝其努力。

目标	优先等级	预定完成时间	预计费用
短期目标(1 年以内)			
付清信用卡的账单	非常重要	2 个月之内	1500 元
购买变速自行车	重要	3 个月之内	1800 元
到峨眉山旅游	一般	6 个月之内	1600 元
电脑升级	一般	10 个月之内	1000 元
中期目标(1～10 年)			
为结婚筹资	非常重要	2 年之内	2 万元
买一套 3 居室	非常重要	5 年之内	15 万元
买一辆 10 万以内的车	一般	10 年之内	9 万元
长期目标(10 年以上)			
积累足够的退休基金	非常重要	30 年之内	50 万元
为孩子准备教育基金	非常重要	15 年之内	20 万元
环游世界	一般	20 年之内	10 万元

表 2—4

3 岁时，等待的是小猪存钱罐满了就可以去买遥控车；13 岁，为了给好朋友送上一份生日礼物而省下早饭钱；23 岁，在三亚旅游和新式电脑之间盘算着年终奖的分配；30 岁，为孩子幼儿园的赞助费而努力……人生的每一个阶段都有其追寻的财务目

标，人也是在不断追寻中成长。财务目标不管随着时间作出什么样的修订，最终的方向只有一个——实现真正的财务自由——一种远离负债的自由、远离老板的自由、远离压力的自由。

3. 理财误区：圣人也会犯错误

尽可能少犯错误，这是人的准则；不犯错误，那是天使的梦想。尘世上的一切都是免不了错误的。错误犹如一种地心吸力。

——雨果《悲惨世界》

理财中有很多陷阱，每个人都希望自己会避过，但经常运交华盖。这些不经意的错误就如地心引力一般将我们的财富或多或少地吸走。

心理账户

请问图 3－1 中 AB 和 CD 哪条线更长一些？图 3－2 中的两个中心圆圈哪个更大一些？

其实是一样长，一样大。你是否被你的眼睛所欺骗呢？生活中，我们也会犯这样或那样不知觉的错误，比如两个本来一样的东西，被看成了不一样。

一个问题：你的身高是用厘米做单位和用米做单位时，是一样长么？显然这是一个弱智的问题，既可以说身高 170 厘米，也

可以说身高 1.7 米，因为无论是用厘米还是米来做单位都是完全一样的。对测量单位能够一视同仁，但不知道你能否对口袋中的钱一视同仁。

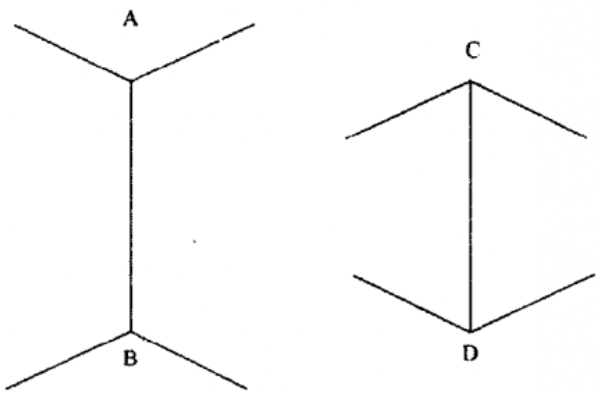


图 3—1

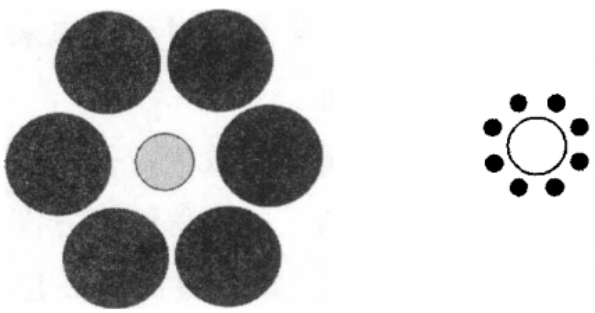


图 3—2

假设这样一个场景：偶像刘德华来开演唱会，你买了一张 400 元价位的票，临到演出前，却发现票找不到了，你会再去买一张去看么？

第二个场景：偶像刘德华来开演唱会，你准备买一张 400 元价位的票，正想掏钱买票时，却发现价值 400 元的电话卡丢失

了。你还会去买这张票么？

上面两种情景，其实都是一种情况，即价值四百元的东西丢了。但是在不同的环境下，人们会有不同的选择倾向。美国芝加哥大学行为科学教授萨勒提出了“心理账户”的概念：个人和家庭在进行评估、追溯经济活动时有一系列认知上的反应。

通俗一点就是人的头脑里有一种心理账户，客观上等价的支出或者收益，在心理上却划分到不同的账户中。正常人通常有心理账户误区，对口袋中的每一枚硬币并不是一视同仁的。

正是由于心理账户的误区，收入来源不同导致消费倾向和风险偏好大不相同。打牌赢回来的 1000 元钱，和你辛苦工作一周得到的工资 1000 元，是否同样看待了呢？是不是觉得打麻将来的钱轻松容易而随意花掉，而辛苦工作得到钱是非常不容易的，会更珍惜而舍不得用呢？两笔价值完全一样的钱，由于来源不同，一个是通过自身努力挣来的，一个是通过运气赢来的，所以你对待它们的态度就有了很大的差别。

这种现象在行为科学中叫做赌场赢利效应，指人们对待赌博赢来的钱和工作赚来的钱在消费倾向、风险偏好等方面都存在显著的差异：对外快得来的钱往往敢于冒风险，消费起来大手大脚；对工作赚来的钱，往往患得患失，舍不得用。

每个人在自己的心理都有着不同的“口袋”，这个“口袋”放什么，那个“口袋”放什么，都有了自己的安排。演唱会的票列为娱乐开支。而电话费是生活日常开支。如果娱乐开支过大，会觉得很划不来，所以发现演唱会的票丢了，一般人会更倾向于不去看，心理有障碍；反之，电话费没有了，那是另一个账户的事情，与娱乐无关，一般人会更倾向于继续买票去看演唱会。

其实，不管是何种方式获得的钱，它们的价值都是一样的，需要抛开头脑的桎梏，把每一硬币都同样看待。我们所有的经济决策，不管是消费决策，还是投资决策，都不应该受到心理账户的影响。一个理性的人应该让钱在不同的心理账户间流动。

马克思说过，事物都有矛盾的两面性，心理账户有弊也就必然有利，就看你如何利用了。日本个人理财专家小池真理子就利用心理账户来理财，称之为“信封理财”。

第一步：准备几个信封，在封皮上分别写下“第一周”“第二周”“第三周”“第四周”，以及“近期购买或储蓄目标”（如添置一台液晶电视、到海南旅游等）。

第二步：留出“要存的钱”（至少为工资的30%）后，将本月可用于消费的工资分别装入“第一周”至“第四周”的信封。

第三步：每周从不同信封中拿钱消费，并尽量不花费超过信封内总金额80%的钱。

第四步：到了月底，就将“第一周”至“第四周”信封中剩余的钱通通放进写有“近期购买或储蓄目标”的信封里。

利用心理账户进行的“信封理财”，在月初分配好每周的支出，既能保证日常开销，又能控制消费欲望，预防超支，还能在不动用固定存款的前提下，存下满足“近期购买或储蓄目标”的资金——你会惊讶发现达到这些目标没想象中那么难。

信封理财法，可以算是心理账户在现实生活中的一种良好运用。这种方法比较适合于自制力差，或收入与日常必须开支（固定支出）相差较小的人，用来控制日常开销，预防超支。可以在月初分配好钱后，不用再费心分配，同时还可以通过“信封”产生的心理账户来控制自己的消费欲望，让自己清楚地知道这一周的

“账户”上有多少钱可供支配。

只要坚持用规定范围内的钱，每个月绝对不会出现超支的情况，而且会感觉到生活得特别理性，特别脚踏实地，工作起来也会安心得多。这是让“月光族”存下钱来的一种方法。

现实生活中，这个口袋的钱与那个口袋的钱是完全相同的，没有任何差别，不应在有了意外之财的时候大手大脚，也不必对自己辛苦攒来的钱看得太紧。不仅是不同口袋的钱需要一视同仁，同一个口袋的大钱和小钱也要一视同仁。

用500元买1000元的东西和用10万元买11万元的东西，哪一个更划算？一般人会回答，用500元买1000元的东西，钱省了一半，当然划算。实际上，省钱必须考虑绝对值的概念。后者省了1万元，前者只省了500元，当然是后者更划算。然而很多自认为是“省钱高手”的人，平时斤斤计较地省小钱，却在花大钱时“大方”起来。他们在大幅消费的时候总是安慰自己：“买房子是人生大事”、“结婚一生只有一次，花费多一点无妨”。平日省吃俭用，结果钱却浪费在大额消费或投资上。这样的人，贪小失大。

对于花钱没有绝对值概念的人来说，买贵重东西时，很容易被别人误导。在500元和1000元两种标价前，不管店员如何忽悠，你都会坚持选择“500元”；但在10万和11万元两种标价面前，被店员稍微一忽悠，就会觉得10万和11万也没有多大区别，就按店员推荐的买吧。装修房子和结婚办喜事时，经常会不断出现超支，恐怕这也是其中原因之一吧。

占多少便宜才够

前年商场周年庆，一位好友兴致勃勃地准备采购一番。本来

她最想买的是买一件短袖衬衣，可到了商场后，一个她所熟悉的品牌在打折，所有款式均为 588 元，不管长袖还是短袖。最后她还是买了一件长袖。她的理论是：既然长袖与短袖一个价，显然长袖多两个袖子，比短袖划得来……她那五彩缤纷的衣柜里又多了一件长袖衬衣。至今那件长袖衬衣只穿过两次，因为她的长袖衣服实在是太多了。

分析一下这位好友的心理，是典型的占便宜心理。一般来说，人们购物时总是先要衡量这件物品所带来的效用和价格是否相称，只有对“性价比”比较满意时才会出钱购买。从对好友的实用性来看，她最缺的是短袖，而不是长袖。但是她为什么最后购买了长袖呢？是因为她的心理而还在盘算着另外一项账目：交易带来的效用。

所谓交易效用，就是商品参考价格与商品实际价格之间的差额效用，也就是占便宜效应。对于不同款式，一件原价 1888 元，一件原价 1388 元，如果都打折成为 588 元，一般人总感觉到买 1888 元的才更合算，因为折扣更多，占的便宜也就是更多。好友的心态即是如此，同样都是 588 元的衣服，有袖的原价要高于无袖的原价，所以觉得有袖的更划得来。

由此可见，人们在进行消费时，经常会受到与消费本身无关的参数影响，过多地考虑参考价格与商品实际价格之间的差额。在许多人的衣柜、冰箱、储藏室里，有很多东西并不见得都是有用的，而是当初经不起商场打折促销的诱惑而购买，现在又闲置一边，或是等到到保存期过后扔到垃圾桶。

交易效用理论最早也由那位芝加哥大学的萨勒教授提出的。他设计了一个场景让人们来回答：你躺在碧海蓝天下的一片沙滩

上舒服得一动都不想动，但啤酒又喝完了。恰好你旁边有个朋友要到附近电话亭打个电话，可以帮你到杂货店去买一杯啤酒。他要你给一个你愿意出的最高价钱，高于这个价，他就不买了。萨勒教授让一组人回答这份问卷，最后统计出的平均价格是 1.50 美元。然后他把这个问卷中“附近的小杂货店”改成“附近的一家高级度假酒店”，给另外一组人做，结果统计出的平均价格是 2.65 美元。一般来说，人们总会很宽容地对待酒店里商品的高价，在商品对自己的实际价值相同的情况下，愿意为其支付的价格更高些。对于同样的啤酒，正是由于交易效用在作怪，而引起人们不同的消费感受。

认识到交易效用理论后，就明白当初勾起购买欲望的也许并不是物品本身，而是商场的折扣，也就是贪便宜心理在幕后操纵的结果。

在商场打折时，不应受折扣的误导，而多考虑一下物品的实际效用。在商场铺天盖地的“买 200 送 200”、“买 600 送 600”的海报中，保持一个“众人皆醉我独醒”的姿态，只看对你真正有用的东西，而不因折扣购进大量的“垃圾”。那些经常关注打折信息的朋友，频繁地出入于打折的商场，的确买到了许多的便宜货，但结果发现家里支出不但没有减少，反而还在增多。因为逛得越多，就消费得越多，恰好中了那些商家的“下怀”。商家打折的目的正是如此。所以建议不要频繁去市场或超市，尤其对于那些自制力很差的人。每次列明清单，只买需要的东西，其他的东西再便宜，折扣再多，也要看是否确有必要。当然如果你如《购物狂》的主角张芳芳一样，真的无法控制自己的购物欲，那就需要去看看医生，是不是具有购物强迫症了。

是否为打翻的牛奶哭泣过

记得高中时候，曾写过一篇命题作文：别为打翻的牛奶哭泣。文章的内容早已记不清了，只知道题目的含意是过去的事情就让它过去，不要太在意过去的得失。当时老师出这个命题的用心良苦，让我们不要对过去考得不好的成绩耿耿于怀。父母们也时常拿这句话来教育我们，告诉我们不要太在意过去的失败，正视现在。

实际上，这个道理归结于一个经济名词就是沉没成本，如同其名，就是已经发生的成本，沉到水底下的成本。在理财中，可以把这些已经发生、不可收回的支出如时间、金钱、精力等称为沉没成本。人们在决定是否去做一件事情的时候，除了看这件事情对自己的未来收益有多高，有时候也要计算过去在这件事情上投入的成本。

在消费中，人们经常会去做一些自己并不愿意做的事情，是因为在这件事情上曾经花过一些钱，总认为只有继续做下去才对得起花的钱。这些事情就如鸡肋，食之无味，弃之可惜，但一般情况下，大部人还是选择“无味地食之”。

有一个朋友买了一辆二手车，买来后发现轮胎不行了，于是换胎加上四轮定位花了 2000 元，开了没两天又发现水箱有点漏水，修理的话需要 2500 元。当时有人建议他干脆卖了算了，但他一想刚刚才花 2000 元换胎，卖了实在可惜，于是又一咬牙掏了 2500 元将水箱修好。没开两天，ABS 又出问题了，一想到已经投入了 4500 元了，只有又把牙再咬一次，再掏 1500 元……没开两个月，发现发动机内缸已严重损坏，需要大修，否则就得报

废，大修费用大约是1万元。终于，朋友想通了，以购入的价格将这辆车卖了。如果当时发现水箱漏水时，就听别人的建议卖了的话，只亏损2000元。为了心痛那2000元的“沉没成本”，结果他亏损了6000元。不过幸运的是，他没有继续投入钱去维修发动机；否则这样继续下去，在这辆旧车上花的钱，估计可以买辆新车了。

另一个朋友家多年前花了1万多元买了一台34吋的大彩电，前两年买了一台液晶平板电视后，这台彩电就闲置了。当时有人出价2000元买他的这台旧彩电，想到1万多元买来的电视，才卖2000元，他觉得实在是划不来。多年后他终于以500元的价格卖出去了，因为放在家里实在是占位置。这1万多元的购入成本便是沉没成本。旧电视机的价格是不可上涨的，只有可能降，如果2000元的价格不出手，以后只会是更低。所以，沉没成本不是出售与否的判断标准，而是当前的电视机价格的走向趋势，如果肯定是一路往下跌，那就快点出手吧。

走出沉没成本的误区，以未来的收益为标准，别为昨天打翻的牛奶哭泣。在买卖股票时尤其要特别注意。假如一支股票以10元钱买入，现在的价格为6元，很多人舍不得抛售；如果买入价格为3元，现价同样为6元的话，愿意卖出的人就多得多了。这种根据进价来决定是否抛售的判断，是买卖股票时常见的一种误区。不管买入价格是10元还是3元，这都是沉没成本。判断是否卖出这支股票的唯一依据，是目前的价格是会涨还是会跌。如果认为会涨，那就继续捏在手上；反之则赶快出手。这就是赌场上常听的一句话：少输当赢。

一个理性的决策者在作成本收益分析时不应该把沉没成本计

算在内，因为过去的不能挽回，既然不能挽回，就不能对现在产生影响，就应该让它过去，在决策时将其忽略。坚持到底虽然是积极的人生态度，但有时候需要转个 180 度的弯去看看，如果方向错误，坚持到底就是南辕北辙了，因为方向比速度更加重要！

相信许多人都曾经有过这样的经历，常常拘泥于过往的历史或过去的投入而不愿意放下包袱向前看。就如同《大话西游》中那句经典的台词："曾经有一份真诚的爱情放在我面前，我没有珍惜，等我失去的时候才后悔莫及，人世间最痛苦的事莫过于此。如果上天能够给我一个重来一次的机会，我会对那个女孩子说三个字：我爱你。如果非要在这份爱上加上一个期限，我希望是……一万年……"

可惜没有月光宝盒和时光隧道，生活中许多的结果无法逆转，所以"归零心态"不仅对理财非常重要，对人生同样重要。我们不能被"沉没成本"所控制，既然已经是过去发生的不可扭转的事情，就把它暂时放在一边，设想自己从零开始，选择当前对自己最有利的选项。

过度自信

自信对一个人的成长非常重要。读幼儿园时"六一"儿童节上台表演前，老师就会鼓励你要自信；读中学时成绩不够理想，老师又教导你要自信，相信自己不比别人差；临近大学毕业找工作时，老师更是不断地提醒你在面试时一定要自信……自信的人不仅有一种优越感，也会产生"自我实现预言"。即自信心强的人在完全一项任务时会有一种强烈的心理暗示：自己一定能够成功。这种心理暗示有利于他顺利实现目标，并形成一种良性循环。美

国的一项研究表明，身高与年均收入有一定的正相关，平均身高每高1厘米年均收入多约150美元。知道为什么吗？因为高个子的人更有自信。

马克思说过，由量变到质变，是因为过了“度”；孔老夫子也说“过犹不及”。自信很好，但不能过度。在理财上，过度自信更容易带来不利因素。2001年，巴伯与欧登对美国证券投资者交易活动的实证研究结果均表明，男性开户者的年均换手率是女性开户者的1.5倍，而男性平均收益率却比女性低0.94%。可能是因为男性通常比妇女更容易表现得过于自信。男性常常不自觉地认为自己有能力在风云变幻的市场中驾驭自如。这也从另一角度说明，我国传统的女方掌握家庭财政的模式也许更能够保持家庭经济的稳健性。

很多时候自卑容易被发现，过度自信，反而不易察觉。但过度自信往往是一般人在理财中的通病，尤其在投资决策时表现得更加普遍。

在投资决策中，过度自信的人表现为他们认为自己拥有比一般人更丰富的信息，且认为自己比一般人能更好地理解和分析这些信息，更是毫不怀疑自己基于上述信息的预测能力。过度自信致使投资者过于确定他们的预测结果和相信自己控制局势的能力。正是当这些投资者感觉能控制局势时，实际的问题正在变得越来越严重。

看看2006～2007年中国股市的大牛市，从1000多点到6000多点，很多股市新手一入股市就收获颇丰，几天或几周就获得了他们几年的工资收入。他们则错误地把这一切收益归结于自己“出神入化”的投资理财能力。甚至有人还扬言，不要工作，做专

职投资人。话未落音，股市即从高峰自由落体般下降。这场股市雪崩不仅冲走了那“颇丰的收益”，也冲走了自己的本钱，最终才明白“自己其实一直都在沙滩上裸泳”。

买卖股票是一个困难的过程。它牵涉到收集信息、分析信息和基于上述信息作出买卖股票的决策。过于自信使投资者高估了他们所拥有的信息的精确性，而且高估了他们分析信息的能力。它将导致失败的股票买卖决定，从而造成财富的损失。过度自信的投资者倾向于买入高风险的股票和倾向于分散化不足的投资组合，而且这些投资者的交易次数过于频繁。

总体来说，越是成功的投资者就越是容易高估他们所获得信息的精确性，在分析时也往往容易走入心理误区。过去 150 年，美国雷曼兄弟银行一次又一次地逃脱灭顶之灾，从此有了“不死”的传奇名声。纽约大学金融系教授罗伊·史密斯甚至称之为“有 19 条命的不死猫”。2007 年次贷危机正如火如荼的时候，大部分金融类公司都在减少次贷资产，而雷曼兄弟公司却在不断地买入，因为该行的 CEO 福尔德判断：次贷危机被夸大了，现在是下重注的好时机。盲目的自信终于害死了这只“不死猫”。

生活中的过度自信仅仅会让人活在一种糊涂的快乐状态中，有如穿着皇帝的新装，也许并不会产生太大的伤害；但是在股市中如果过度自信，损失就会像剜去心头的肉一般。还是把孔老夫子的一句话送给大家共勉：“知之为知之，不知为不知，是知也。”

4. 认识风险：天使与恶魔同行

成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。

——巴菲特

很久以前一个很有创意的国王替女儿选驸马。一般选驸马不是抛绣球就是比武招亲，但这个国王有点特别，让美丽的公主站在一个鳄鱼池的尽头，池子里有好些穷凶极恶的鳄鱼，想做驸马的帅哥必须从鳄鱼池中游到对面公主脚下并向她求婚。“驸马”这个职业的诱惑力实在是太大了，江山、美人、财富……但是望着满池子游弋的鳄鱼，没有人敢跳下去，害怕没有抱住美人之前先被鳄鱼“抱”住了。岸边的人都在指指点点，一炷香的工夫过去，依然没有人往下跳。正在这时突然听到“扑通”一声，一个小伙子跳了下去，鳄鱼池里哗哗一阵乱响。幸运的是，在一条鳄鱼快要咬住他的后脚跟之际，他已游到了对岸！此时，国王非常激动，紧紧地握住了这位小伙子的手，说：“年轻人，是爱情的力量让你跳进这鳄鱼池的么?”小伙子转过身愤怒地吼道：“刚才是谁把

我推下去的?”

站在鳄鱼池边上的人们，看到满池的鳄鱼，即使是有江山美人的诱惑，也绝不敢往下跳。但是很多人在选择投资产品时，对收益一厢情愿地美好憧憬，而对其中的“鳄鱼”风险却视而不见，然而并不是每一个人都如故事里的小伙子那般好的运气。

实际上在各大证券报的股评，或是一些基金、信托理财产品的介绍中，在最末页极不显眼的地方总有那么一句话：“股市有风险，入市请谨慎抉择”或是“产品有风险，所演示收益不代表实际收益”。然而在很多人的眼里，这些话有点类似于烟盒上印写的“吸烟有害健康”般的例行公事。于是跟众多的烟民一样，很多投资者对这些话语“选择性失明”，购买理财产品时向客户经理们问的第一句话总是：“这个东西可以赚多少钱?”——收益始终是他们最关心的问题，而风险被彻底地抛在了脑后。因此一些金融产品的推销员也投其所好，在推销产品时，大肆描绘“当驸马”之后的幸福生活，却将“满池子的鳄鱼”藏在漂亮的宣传册下面；等到该拿出“投资回报”的成绩单时，则会把宣传册翻到最末页，指着那句例行公事的话说“任何理财产品都是有风险的”!

估计每个人听到此话，肯定有一种“打掉牙齿和血吞”的悔恨和无奈吧！的确应该总结教训，因为到商店买件衣服都要看看尺码合不合适，何况是价值数百倍千倍于衣服的金融产品！应该先充分了解其风险与回报。

风险是一种不确定性

什么是风险？鳄鱼池中里的鳄鱼是否会咬到你就是一种风险。再举一个比较实际的例子。

学生上课时老师要点名，如果点名时没到，学生的考试成绩要被扣掉 10 分。那么在决定是否逃课时，就要根据老师的点名方式进行权衡。如果老师采用的是抽点(只点部分人的名字)，那么逃课就是一种风险，风险的概率就是点名的人数与全班人数之比。如果愿意冒这个风险去逃课，有可能被扣掉 10 分，也有可能不会扣分。如果老师采用的是全部点名，一个也不放过的话，逃课就是一种危险：只要不去上课，就一定要被扣掉 10 分的。

风险与危险的区别在于一种不确定性。风险是一种结果的不确定性，有可能发生，也有可能不发生。如果一个小孩在繁华的道路中玩耍，一个工人正在使用有毛病的机器，一个行人在即将倒塌的围墙旁经过……那么将会发生什么情况？每种情况都有风险和不确定性的因素，小孩有可能逃避伤害，机器有可能不会发生意外，围墙可能没有伤害过往行人……或者与此相反，也许每种情况都可能发生严重的伤亡事故。

正是由于这种不确定性，在进行投资之前，我们应首先评估自己对风险的承受能力。性格决定理财方式，每个人都有自己独特的思维模式和个性。个人的风险偏好和风险承受能力是影响投资行为的重要因素。

不要承担超过本人能力的风险，否则投资就变得不快乐。2008 年，正当股市如山洪一泻千里之时，重庆某证券营业部六旬老汉盯着屏幕猝死，该老人携 25 万元入市，亏得只剩下 5 万元。巨大的思想压力和刺激，再加上本身就有心血管方面的疾病，最终导致了悲剧的发生。不管是投资股票、债券、基金还是其他金融产品，首先需要预估自己的承受能力。就如一卡车通过一座桥，如果载满货物的卡车已经达到桥的最大承受能力，就算是落

一片树叶到车上，都有可能压垮这座桥。

有时候要学会舍弃高收益的投资，因为高收益意味着高风险，投资之前想一想自己能否承担高风险造成的最坏结果。不要在投资前总是只想到最好的结果，不要认为自己就是传说中的股神，也不要盲目地认为自己对世界的未来了如指掌。

预期收益与风险成正比——天上很少掉馅饼。

预期收益是与风险是成正比的，预期收益越大，风险就会越高，可以理解为高额的收益是对承担高风险所付的额外报酬，或者说风险也是一种成本。反之，如果不是超额的收益刺激，就不会有人喜欢冒风险了。假如某个项目的预期回报率与银行存款利率相当，难道还会有人去投资？因为存在银行是风险最低的。

但现实生活中往往有许多人忽略了这一正比关系，总觉得天上掉下了一块“高收益低风险”的馅饼砸在了自己头上，其实天上是很少掉馅饼的。

多年前震惊全国的一个非法集资案——无锡新兴实业总公司非法集资 32 亿元超级骗局，就是一个典型的“砸馅饼”的例子。从 1989 年到 1994 年 7 月，在长达 6 年多的时间里，邓斌的无锡新兴实业总公司非法集资达 32 亿元，遍及全国 12 个省、市的 368 个单位，涉案人员达 200 多人，其集资之巨、涉案人员之多、造成危害之重，均为建国以来所罕见。但是其骗术是简单之极的，那就是将一块“高收益低风险”的“馅饼”丢在你的面前，让你心甘情愿地上当受骗。邓斌所承诺的集资利息高达 60%，最高竟高达 120%，许多人就是被这块“馅饼”砸“晕”之后将钱投进去的。刚开始的时候是以后面借的钱还前面人的高额利息，这样的支付只是为了将馅饼做得闻上去更香一点，因此钱也像滚雪球般

迅速增多；慢慢地后面投入钱的人就会被各种借口推迟利息支付时间；再到最后不但连利息拿不到，连本金都拿不回来了。

据金融专家介绍，现在全世界的资本利润一般都在15%以下，30多亿元的巨额集资最多只能收到百分之几的利润，要偿还60%的年息，简直是天方夜谭。美国的麦道夫欺诈案，也是使用的“高收益低风险”骗术。

估计大多数人的手机上都收到过“恭喜你中了10万元、20万元大奖”的短信息，千万别理它。天上很少会掉馅饼，即使是奇迹般的掉下一块，能够砸在你头上的概率就更低了，所以不要被人性的贪婪冲昏了头脑，常常看到的也许不是“馅饼”，而是“陷阱”。

还得要提醒一点的是，与风险成正比的是“预期收益”，并没有说“实际收益”。或者说，风险大，实际得到收益并不一定高。

为什么要冒风险

每个人脑部神经构造的不一样，决定了每个人对不同风险的偏好是不一样的，对同一的风险的态度也是不一样的。下面有一套风险测试题，可以帮你了解自己的风险偏好，然后可以根据自己的财务状况，对投资工具进行选择。

风险偏好测试

1. 你购买一项投资，在一个月后暴涨了40%。假设你找不出更多的相关信息，你会：

(a)卖掉它

(b)继续持有它，期待未来可能更多的收益

(c)买入更多——也许它还会涨得更高

2. 进行一项投资，在一个月后跌去了15%的总价值。假设该投资的其他任何基本要素没有改变，你会：

(a)坐等投资回到原有价值。

(b)卖掉它，以免日后如果它不断跌价，让你寝食难安，夜不成寐。

(c)买入更多，因为如果以当初价格购买时认为是个好决定，现在应该看上去机会更好。

3. 下列哪件事会让你最开心？

(a)你在公开竞赛中赢了100000元

(b)你从一个富有的亲戚那里继承了100000元

(c)你冒着风险，投资的50000元基金带来了100000元的收益

(d)上述任何一项——你很高兴100000元的收益，无论是通过什么渠道

4. 你是否会感觉好，如果：

(a)你的股票投资翻了一番

(b)你投资于基金，从而避免了因为市场下跌而会造成的你一半投资的损失

5. 你比较愿意做下列哪件事？

(a)投资于今后六个月不大上升的激进增长型基金

(b)投资于货币型和债券型基金，但会目睹今后六个月激进增长型基金增长翻番。

6. 你现在住的公寓马上要改造成酒店式公寓。你可以用80000元买下现在的住处，或把这个买房的权利以20000元卖掉。改造过的住处的市场价格会是120000元。你知道如果你买下它，可能要至少花六个月才能卖掉，而每个月的养房费要1200元。并且为买下它，你必须向银行按揭支付头期。你不想住在这里了。你会怎么做？

(a)就拿20000元，卖掉这个买房权

(b)先买下房子，再卖掉

7. 你继承了叔叔价值100000元的房子，已付清了所有的按揭贷款。尽管房子在一个时尚社区，并且会预期已高于通货膨胀率的水平升值，但是房子现在很破旧。目前，房子正在出租，每月有1000元的租金收入。不过，如果房子新装修后，租金可以有1500元。装修费可以用房子来抵押获得贷款。你会：

(a)卖掉房子

(b)保持现有租约

(c)装修它，再出租

8. 你为一家私营的呈上升期的小型电子企业工作。公司通过向员工出售股票募集资金。管理层计划将公司上市，但要至少4年以后。如果你买股票，你的股票只能在公司股票公开交易后，方可卖出。同时，股票不分红。公司一旦上市，股票会以你购买的10～20倍的价格交易。你会作多少投资？

(a)一股也不买

(b)一个月的薪水

(c)六个月的薪水

(d)一年的薪水

9. 你的老邻居是一位经验丰富的石油地质学家。他正组织包括他自己在内的一群投资者，为开发一个油井而集资。如果油井成功，那么它会带来 50～100 倍的投资收益；如果失败，所有的投资就一文不值了。你的邻居估计成功概率有 20%。你会投资：

(a) 0

(b)一个月的薪水

(c) 六个月的薪水

(d)一年的薪水

10. 你获知几家房产开发商正积极地关注某个地区的一片未开发的土地。你现在有个机会来买这块土地的部分期权。期权价格是你两个月的薪水，你估计收益会相当于 10 个月的薪水。你会：

(a)购买这个期权

(b)随便它去——你觉得和你没关系

11. 你在公开竞赛中有下列选择。你会选：

(a)1000 元现钞

(b)50%的机会获得 4000 元

(c)20%的机会获得 10000 元

(d)5%的机会获得 100000 元

12. 假设通货膨胀率目前很高，硬通资产如稀有金属、收藏品和房地产预计会随通货膨胀率同步上涨，你目前的所有投资是长期债券。你会：

(a)继续持有债券

(b)卖掉债券，把一半的钱投资基金，另一半投资硬通资产

(c)卖掉债券，把所有的钱投资硬通资产

(d)卖掉债券，把所有的钱投资硬通资产，还借钱来买更多的硬通资产

13. 你在一项博彩游戏中，已经输了500元。为了赢回500元，你准备的翻本钱是：

(a)不来了，你现在就放弃

(b)100元

(c)250元

(d)500元

(e) 超过500元

计分标准：

1. (a)1 (b)3 (c)4

2. (a)3 (b)1 (c)4

3. (a)2 (b)1 (c)4 (d)1

4. (a)2 (b)1

5. (a)1 (b)3

6. (a)1 (b)2

7. (a)1 (b)2 (c)3

8. (a)1 (b)2 (c)4 (d)6

9. (a)1 (b)3 (c)6 (d)9

10. (a)3 (b)1

11. (a)1 (b)3 (c)5 (d)9

12. (a)1 (b)2 (c)3 (d)4

13. (a)1 (b)2 (c)4 (d)6 (e)8

测评结论：

21 分以下：投资偏向保守，可以考虑国债、存款、保本金的产品；

21～35 分：风格中庸，可以考虑基金、信托产品；

35 分以上：投资激进，可以考虑股票、权证，或期货等风险性较强投资产品。

——摘自网络

风险偏好除了有“个性”之外，还会有一些共性。有好事者对此进行过一些研究，并将成果用于经济学研究，居然还能够获得诺贝尔经济学奖，这便是 2002 年诺贝尔经济学奖获得者美国普林斯顿大学心理学教授卡尼曼。这位高人的理论名叫“前景理论”。

假如单位发奖金，允许你有两种选择：

A. 直接发给你 1000 元；

B. 让你抛硬币，如果正面朝上，发给你 2000 元；否则，一分钱都没有。

据调查，大部分人都会选择 A 项，这说明大部分人在这时会规避风险。

再假如你开一辆超载的货车被交警查处，在罚款的方式上，

允许你有两种选择：

A. 直接罚款 1000 元；

B. 让你抛硬币，如果正面朝上，则罚你 2000 元，否则，一分钱都不罚。

据调查，大部人都会选择 B 项，这说明大部分人在这时会偏好风险。

分析第一个假设，无论 A 还是 B，其平均预期收益都是 1000 元；对于第二个假设，无论 A 还是 B，其平均预期损失也都是 1000 元。由此牛人卡尼曼教授得出“前景理论”的两个基本原理：

①大多数人在面临获得的时候是风险规避的；

②大多数人在面临损失的时候是风险偏爱的(即愿意去冒险)。

再来看一个卡尼曼与他长期的研究伙伴特沃斯基所做的著名实验：假定美国正在为预防一种罕见疾病的爆发作准备，预计这种疾病会使 600 人死亡。现在有两种方案，采用 A 方案，可以救 200 人；采用 B 方案，有三分之一的可能救 600 人，三分之二的可能一个也救不了。显然，救人是一种获得，所以人们不愿冒风险，更愿意选择 A 方案。

现在来看另外一种描述，有两种方案：A 方案会使 400 人死亡；而 B 方案有三分之一的可能性无人死亡，有三分之二的可能性 600 人全部死亡。死亡是一种失去，因此人们更倾向于冒风险，选择方案 B。

而事实上，两种情况的结果是完全一样的。救活 200 人等于死亡 400 人；三分之一的可能救活 600 人等于三分之一的可能一个也没有死亡。可见，不同的表述方式改变的仅仅是参照点——“死亡”还是“救活”，结果就完全不一样了。

因此卡尼曼得出了“前景理论”的第③个基本原理：人们对损失比对获得更敏感。

如何面对风险

无论你对风险的偏好程度如何，总会要面临一些风险的决策。可以说没有风险，就没有成功，只是在过程中要认识风险、评估风险，不可盲目冒进。在“理财江湖”中常常要与“风险”过招，常用的招式有四招：

招式一：回避风险。明知山有虎，我就绕道走。

招式详解：对于风险大的投资理财产品，不介入，存入银行或买一些比较安全的金融产品。

招式二：承担风险。明知山有虎，偏向虎山行。

招式详解：就怕风险不大，风险大，收益也大。了解金融产品的特点与自身的承受能力，考虑最坏的情况，如果能承担，就去买。

招式三：转嫁风险。明知山有虎，让别人替我打虎，打死的虎平分。

招式详解：用保险来承担你不能承受的风险。关于保险本书会详细讲述。

招式四：分担风险。明知山有虎，找个人一起去打虎，人多力量大。

招式详解：合资创业或购买产品，收益风险共享。

总之，“知己知彼，百战不殆”。投资前一定要对自己对所投资的项目仔细了解，充分认识其风险及自身的承受能力，才能从容不迫地去理财。

5. 撒下金钱的种子：用24美元买下曼哈顿

做每件事情的关键是耐心。如果你想得到小鸡，只能等着鸡蛋慢慢孵化，而不是把鸡蛋打得粉碎。

——阿穆尔德·格拉斯哥

友情提示：对数字过敏的朋友在阅读本章时，可能会出现头痛、头晕、烦躁等现象，请谨慎选择阅读内容。

1626年秋天，阿姆斯特丹港务局给荷兰立法机构写了这样一封信："上议院的诸位议员们，9月23日从新荷兰返回的船队，于昨天抵达港口。他们汇报说荷兰移民在新大陆生活得很安乐，有的家庭已迎来了下一代，另外船队在新大陆用60荷兰盾的货物，从土著那里买下了一个叫曼哈顿的岛……"

买下曼哈顿岛后，为了纪念故土，荷兰人给它取名"新阿姆斯特丹"。很多年以后，此地变成了英国的殖民地。同样是为了纪念故乡约克郡，大不列颠移民将它改名为"新约克"（New York），也就是今天的纽约。文章开头那封写给荷兰上议院的信，是历史上最早的关于纽约的文字记录。当时荷兰在北美殖民地的

总督兼大法官是彼得·马纽特，1626年5月6日，他代表荷兰西印度公司，用价值约60荷兰盾(相当于24美元)的玻璃珠子和小东西，从一个叫坎纳西的印第安部落手里买下了纽约。彼得当时换到的土地，总面积约为22平方英里，如果折合成美元，每平方英里只花了1美元多一点儿。而现在纽约的地价，以第五大道为例，2008年每平方英尺均价5832美元。1平方英里等于2787万多平方英尺(每平方英里高达1万亿美元)。在近4个世纪后的今天看来，彼得这笔交易的利润有12位数，增值率高达百万亿个百分点，恐怕是世界上最划算的地产交易了。

对于还生活在贫困线以下的坎纳西印第安人后代，他们多次向美国政府提出抗议，要求美国政府为历史作出赔偿。因为当时24美元的价格与现在的地价比起来，悬殊实在是大得心脏病都要被吓出来。其实印第安人祖先所进行的那笔交易是没有亏本的，不信的话，可以来算一算。一般平均资金投资年回报率大约是10%，如果当年(1626年)那24美元以每年10%的投资回报率进行计算，事隔383年之后的2009年应该有多少钱呢？应该是：

$24\text{美元}\times(1+10\%)\times383\approx1.71\times10^{17}\text{美元}$

以这个数字，足可以买下10万条“第五大道”了！所以说印第安的兄弟们不应该有怨言，要怨就怨自己理财意识太差了。在“不怕无聊，就怕不无聊”的“光辉思想”指引下，人们还计算了每个世纪初，印第安人从这24元钱上获取到的投资回报，如图5—1所示。

是什么能够让24美元如宇宙爆炸般的膨胀成超乎任何人想象的数值呢？其幕后推手的名字叫“复利”——被爱因斯坦称为“人类历史上最伟大的数学发现”的东西，意思是将上一期的利息

累计进入下一期的本金，即利息又要产生利息。

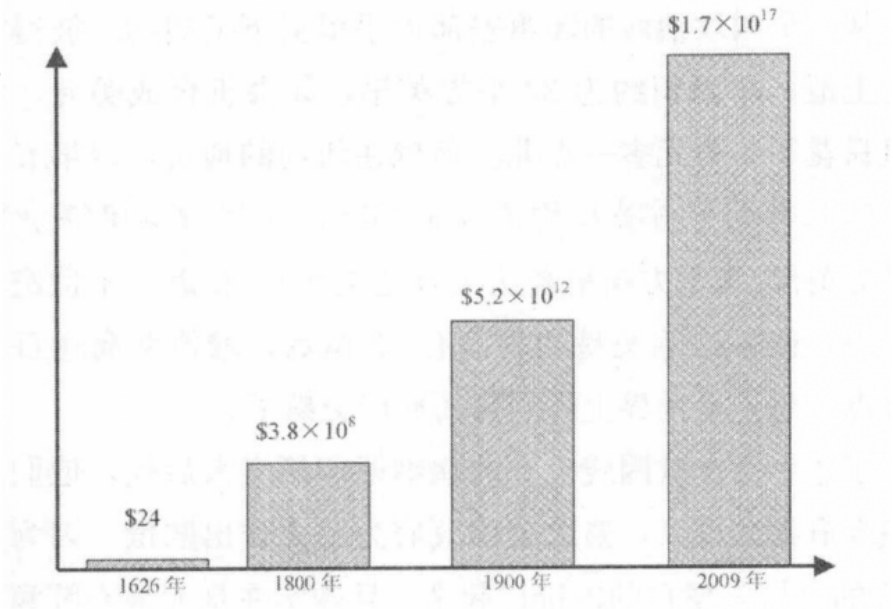


图 5—1

虽然爱因斯坦对复利评价高得不得了，但复利的确早就被智慧无穷的我国古代人民加以利用了，只不过当时不是叫“复利”，而是叫“利滚利”或“利叠利”。这类利用“复利”进行投资理财的工具常常被称之为“高利贷”，别名“驴打滚”。地下钱庄“大耳窿”进行现金投资时，其利息是逐日起“钉”(利息)，以复息计算，此谓之“利叠利”。往往借几百元，过了一年半载之后，连本带利可能要还几万元，就像驴打滚一样。

既然有复利，就对应的有单利，单利的意思是利息不纳入本金，也就是利息不会产生利息。用公式描述就是：

单利：本金＋本金×利率×年数＝本利和(本金与利息之和)

复利：本金×(1＋利率)年数＝本利和

单利与复利的区别很简单：利息是否产生利息，但单利与复

利对“本利和”的值影响是有区大差别的。比如 1 元钱，以 10%的收益率，单利和复利在 100 年间的本利和比较如表 5—1：

	单利(元)	复利(元)
第 1 年	1+1×10%=1.1	1+1×10%=1.1
第 2 年	1+1×10%×2=1.2	1.1+1.1×10%=1.21
第 3 年	1+1×10%×3=1.3	1.21+1.21×10%=1.331
……		
第 100 年	1+1×10%×100=11	1×(1+10%)×100=13780.6

表 5—1

第 1 年两者一样，第 2 年由于第 1 年的利息也要产生利息，所以复利比单利多了 0.01 元，几乎可以忽略不记。但不要忽略那一点点利息所产生的积累效应，当积累到第 100 年时，相差就是一千多倍了。

复利就是积少成多，就是水滴石穿，就是磨杵成针、绳锯木断。理财不仅仅需要复利这个工具，更需要这个工具所蕴涵的精神。

学习了“复利”同志的先进事迹后，来考虑一下自己的事情。那就是在坚忍不拔的“复利”同志的鼓舞和帮助下，你口袋里的那 1 元钱什么时候能够变成 100 万元呢？那就要看每年投资回报率(即利息)是多大了。表 5—2 中列出了在不同投资回报率的情况下，1 元变成 100 万元所需要的时间。

如果按最保险的方式，将钱存入银行，其存款利息以 3%计算，需要 468 年。估计那个时候，只能在古代史部分出现您老的大名了。即便是高得离奇的 20%的投资回报率，也需要 75 年。

但是千万别灰心，因为你的口袋里可能不止 1 元钱，而且也不是一辈子就存为那 1 元钱，也许你每天都可以存上 1 元钱、2 元钱、3 元钱……就是每天存 10 元钱，也不过是少抽一包很一般的烟，或是少喝两瓶饮料。

年利率	所需时间
0%	永远不会
3%	468 年
5%	284 年
10%	145 年
20%	75 年

表 5—2

来算一算每天存 1 元钱、2 元钱……10 元钱，在各种利率情况下，要多久才能变成百万富翁，如表 5—3 所示。

每天存款额	3%	5%	10%	15%	20%
1 元	147 年	99 年	56 年	40 年	32 年
2 元	124 年	85 年	49 年	36 年	28 年
3 元	112 年	77 年	45 年	33 年	26 年
4 元	102 年	71 年	42 年	31 年	25 年
5 元	95 年	67 年	40 年	30 年	24 年
6 元	90 年	63 年	38 年	28 年	22 年
7 元	85 年	61 年	37 年	27 年	22 年
8 元	81 年	58 年	36 年	26 年	21 年
9 元	77 年	56 年	35 年	26 年	21 年
10 元	74 年	54 年	34 年	25 年	20 年

表 5—3

来感受一下很有可能的情况，每天存入 10 元钱，在 10%的

利率下，经过34年，就可以变成100万元，是不是有点激动人心呢？

好吧，我承认我彻底地拜倒在“复利”的脚下了，我要向“复利”同志看齐，向“复利”同志学习！总结学习要点如下：

①要想赚钱，先得有钱。节约金钱，培养良好的习惯。每一元钞票都是一颗金钱的种子，就像一颗小小的松子能够长成一棵硕大的松树一样，每一元钞票也能够长出一棵茂密的金钱树。珍惜每一颗金钱的种子。当你浪费每一张钞票时，就像是破坏一棵未来的金钱树一样。迈出复利的第一步，节省出必要的开支。真正的诀窍在于坚持存钱，让数字传递它们无声却惊人的信息。坚持不懈的节约、投资、节约、投资……哪怕是在最窘迫的预算中，每天存下1元钱，经过一段时间，每天2元、3元，直到一个月100元、200元……

不要总是抱怨自己无法节约钱进行投资或存银行，关键是要在事业的初期养成节俭的习惯。甚至有人说40岁以前不要考虑享受。那些伟大的投资家在事业的初期都是非常节俭的，有的甚至将节俭习惯保持一辈子，即便是腰缠万贯，仍然改不了节俭的习惯。比如股神巴菲特现在仍然住在几十年前买的老房子里，用着老旧的办公室，开着老爷车。

没有最节约，只有更节约，看看牛人们总结的“省钱真经”，仅供参考，请慎重选择。

1. 做饭时，多凉拌，少煎炒，每次可节省煤气 0.1 立方米，折价 0.14 元，且凉拌不会破坏蔬菜原有维生素和营养物质。

2. 吃饭时，对老婆大讲恶心笑话，每餐可节省馒头一只或米饭半碗，并有助于老婆减肥(此法早饭、午饭不可用，否则饿出病来要花药费)。

3. 老婆不在家时，可以不洗碗，每次可节省水费 0.002 元，反正自己也不嫌自己脏。如果怕落上灰尘，可将碗倒置。

4. 内衣每两周洗一次，可减少洗衣机的摩擦，每两年可节省内衣一套。袜子一般不穿，有人问就说是肉色的。

5. 在家不穿鞋，赤脚走路，每三年可节省拖鞋一双，并给老婆以回归自然的浪漫感觉。

6. 看电视时不开自己家的，到阳台上用望远镜看对面楼上的，每小时可节省电费 0.05 元，同时可治疗近视眼。

7. 出门一律步行。2 公里以内散步，5 公里以内快走，10 公里以内跑步，10 公里以上跑一段歇一段。省钱的同时，气死那些去健身房的傻瓜。

8. 与朋友出门，将手机设置成振动，如有电话，速找一厕所查看号码，然后以没电为由借手机一用。用完后如朋友面无表情，可再打一长途。节省费用标准参见中国移动或联通资费标准。

9. 周末无事时，可找一乞丐并蹲在其旁边，如果有路人投币而未中其碗，可速捡之。若乞丐侧目怒视，可告之："我捡的!"估计每天可收入 1～3 元。

——摘自网络

②足够的耐心。成功是长年累月积累而成的，而不是一朝一夕的暴利所致，耐心和恒心总会得到报酬的。节约下来的钱，用来投资，随着时间的推移，会发挥超乎你想象的回报。理财的重要心理基础是耐心，如果你想得到小鸡，只能等着鸡蛋慢慢孵化，而不是把鸡蛋打得粉碎或是迫不及待地把它吃掉。

③为财富自由之梦提前作准备。开始得越早，就越快变富。在100米赛跑中，晚起跑只意味着最后成绩几秒的差异；但在投资的道路上，起步晚了，耽搁的代价是巨大的。

如果从30岁开始每年存7000元，连续存20年，每年的投资回报率为10%，到50岁时总额将达到40万元。这其中有14万元是自己积攒起来的，剩下的26万元是投资的利息回报。

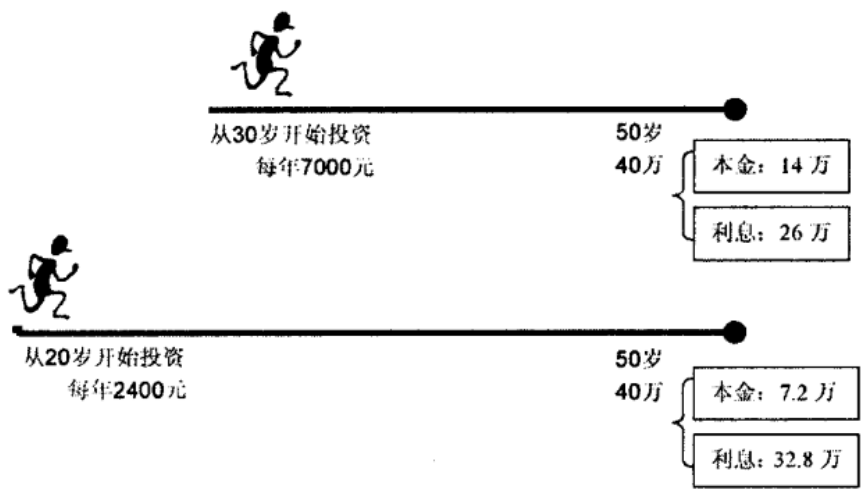


表5—4

假设早10年(从20岁)开始存钱，每年只需要存2400元，到50岁时总额也是达到了同样40万元的目标，但实际存入的钱总共只有7.2万元，另外32.8万元是投资的利息回报。提前10年存钱，只需要一半的钱就够了！

因此，开始得越早，获得的回报就越多，也就越容易达到你

的投资目标。为你的财富自由提前作准备，你可以用更少的钱，来达到目标。

④不要中途放弃。李嘉诚先生从16岁开始创业至一直到73岁时，白手起家57年，家产就已达126亿美元，这是一个天文数字，对于普通人是不可想象的，李嘉诚也因此成为世界华人的首富。但是仔细来算，如果你有一万美元，每年复利可以达到28%时，用同样时间，就可以做到同李嘉诚一样出色。猛然看，一年28%的利润并不高，也许会在一两个星期的时间里获得比这高得多的收益；但事实上，成功的艰难不是在于一次两次的暴利，而是稳定的保持。所以在K歌时，别忘了给自己点上一首《坚持到底》。

⑤选择合适的投资工具。投资工具的选择直接决定复利计算中的利率，当然利率越高，需要达到目标的时间就越短。问题的关键是地球上没有一个投资工具可以持续地、长久地保持高速度的增长。即使是神人巴菲特主持的伯克希尔·哈撒韦公司，2008年的年报也称公司净资产减少115亿美元，净利润下降62%，伯克希尔股价从2007年底的每股14.2万美元跌至2008年底的9.66万美元，跌幅达44%。

既然巴老爷子也会犯错，更不要指望你我这等普通人可以慧眼识英雄般找到持续回报率最高的投资。为规避回报率波动和经济周期反复对投资的影响，应当尽量延长你的投资期限，这样既可以规避掉很多风险，而且期限越长，复利的效果更加惊人。可以通过分析美国股票市场近20年的数据，如果以1年为投资期限投资于标准普尔500指数，其亏损的概率将超过80%；如果投资期限延长到5年，亏损的概率将下降到20%以下；如果投资期限

进一步延长到 10 年，则完全不会出现亏损的情况。中国市场的情况亦是如此。坚持长期投资的理念，所有市场较短暂的下跌等不利风险均可被时间所吸收，从而免受系统性风险困扰。

有没有一种懒人投资的方法，让我们坐享其成呢？答案是肯定的，在本书的后面章节中将讲到，请不要太着急。

复利浑身都是宝，就是有一点不好，计算起来有点麻烦。如果你只是想知道多少年后收益能够翻番，这里倒是有一个简便办法，称之为“72 法则”。

举个例子：

比如年收益是 5%，72/5=14.4，也就是约 14.4 年可以将投资翻番(如果用标准公式计算结果为 14.2 年)；

如果年收益为 7%，72/7=10.3，也就是约 10.3 年投资可以翻一番(用公式计算为 10.24 年)；

如果年收益为 10%，72/10=7.2，也就是约 7.2 年投资可以翻一番(用公式计算为 7.27 年)

……

也就是如果年收益为 x%，那翻番需要的年份就是 72/x。这就是所谓的 72 法则。这样就很容易算出如果年收益为 12%，翻番需要的年份就是 6 年；推导下去，那 18 年就可以翻三番，也就是 8 倍。72 法则是一种估算算法，如果年增长率很大或很小，误差就比较大了。

一位爱下国际象棋的国王棋艺高超，在他的国度从未有过敌手。为了找到对手，他下了一个诏书，诏书中说无论是谁，只要能够战胜他，国王就会答应他任何一个要求。某天，一位年轻人来到了皇宫，要求与国王下棋。经过紧张激战，年轻人终于赢了

国王。国王问这个年轻人要什么样的奖赏，年轻人说他只要一点点小小的奖赏。就是将他们下的棋盘上，在棋盘的第一个格子中放上一粒麦子，在第二个格子中放进前一个格子的一倍，如此下去，每一个格子中都是前一个格子中麦子数量的一倍，一直将棋盘每一个格子摆满。国王觉得很容易就可以满足他的要求，于是就同意了。但是可惜那个时候理财的书籍太少，他没有能认识到“复利”这位宇宙超能战士的神奇力量：尽管从一粒麦子开始，但是经过 64 次利率为 100%的复利，最后麦粒总价值比整个国家所有财富加起来还多得多！

快速致富是每个投资者强烈的愿望，许多投资者希望一夜暴富，这种浮躁的心态往往欲速而不达。也有很多人以为致富的先决条件是足够的本钱和丰富的人际关系，以及超出常人数倍的投资能力。其实并非如此，只要你有足够的耐心与长远的投资计划，复利将会带你通向财富自由。

6. 银行：让你欢喜让你忧

银行是这样一种地方：当天气晴好时，他们借给你一把伞；而当开始下雨时，他们却想把伞要回去。

——罗伯特·弗罗斯特

Bank(银行)一词源于意大利语 Banco，意思是板凳。在中世纪中期的欧洲，各国之间的贸易往来日益频繁，意大利成为欧洲最繁荣的商业贸易中心。各国商贩带来了五花八门的金属货币，兑换起来有些麻烦，于是就出现了专门为别人鉴别、估量、保管、兑换货币的人。这些人都在港口或集市上坐着长板凳，等候需要兑换货币的人。就像手上拿根棒棒的挑夫被人们亲切地称呼为“棒棒”一样，这些兑换货币的人就被人们亲切地称呼为“Banco”，他们就是最早的银行家。1580 年，世界上第一家银行——威尼斯银行建立，这是首个以“银行”为名的信用机构。

我们的老祖宗玩这些也是历史悠久的了，从公元 5 世纪南北朝时期由寺庙经营的典当业开始，经过唐、宋、元、明、清一千多年的发展，钱庄、票号这样的金融机构先后兴起。钱庄主要分

布于上海、江苏等地，票号则多为山西人经营，因此素有“南钱庄、北票号”之称。其实 Bank 大可不必翻译成银行，翻译成“钱庄”就更平易近人了，但是上世纪初的新文化运动实在是太火暴了。“钱庄”这样的老朽是绝对要扫进历史的故纸堆的，于是才有了“银行”这么一个舶来品。

经过大半个世纪的习惯，现代人对银行是非常熟悉了，都知道现金放在身上不安全，放在银行才安全。其实银行不仅仅是帮你保管现金的地方，应该好好地挖掘一下银行的价值。不能总是让银行拿我们的钱去放贷赚钱，也应该利用银行帮我们赚赚钱。

存款

银行对于大多数老百姓来说，是个存钱的地儿，毕竟放在家里，就算耗子和小偷不惦记着，一场大火或其他的意外，都可能使钞票“香消玉殒”，还是放在银行里比较安全。不仅安全，把钱放在银行还有一个好处就是能够得到存款利息。您可千万别不好意思拿这笔小得可怜的利息，因为银行利用储户的存款放贷后收益的利息远不止这个数。所以，不仅要大大方方地将利息拿来，还要研究花样繁多的各种存款利息，以便将利息收益尽可能扩大。

存款类型

大部分的工资发到工资卡上后，很多人都是让工资在卡上睡大觉，而没有选择合适的存款类型，以便将存款利息尽量最大化。首先来看看 2008 年年底的存款利率(表 6—1)：

存款类型	利率(单利)(%)
一、城乡居民及单位存款	
(一)活期	0.36
(二)定期	
1. 整存整取	
三个月	1.71
半年	1.98
一年	2.25
二年	2.79
三年	3.33
五年	3.60
2. 零存整取、整存零取、存本取息	
一年	1.71
三年	1.98
五年	2.25
3. 定活两便	按一年以内定期整存整取同档次利率打6折
二、协定存款	1.17
三、通知存款	
一天	0.81
七天	1.35

表6—1

说明：银行存款利率都是单利，如果要达到“复利”效果，只

有到期后将本利取出，再存入银行。换句话说，复利必须是手动挡，不是自动挡。

工资发到工资卡上后其存款类型为活期存款，如果将活期存款转为定期存款，如工资卡余额为1万元，存款期一年来计算：

活期利息：10000×0.36%=36元

定期利息：10000×2.25%=225元

整整相差了6.25倍！举手之劳就可以将收入扩大6.25倍，看来“勤劳致富”这句话是有道理的。有些懒人总觉得去银行改存款方式不方便，那就学会使用网络银行吧。比如招商银行的网络银行，坐在电脑前通过网络就可以将活期改为定期，真正是“举手之劳”了！

表6－1中还列出了多种存款类型，除了活期和定期，其他的类型许多人都不太熟悉，可以花点时间了解一下，可以针对自己的情况“对症下药”。

零存整取：指开户时约定存期，分次每月固定存款金额（由自己确定），到期一次性支取本息的一种个人存款。这种方式适合于初期不擅长积累，进行强制性储蓄。

整存零取：指在存款开户时约定存款期限，本金一次存入，固定期限分次支取本金的一种个人存款。适合为读书的子女保存生活费，每个月支取，控制消费。

存本取息：指在存款开户时约定存期，整笔一次存入，按固定期限分次支取利息，到期一次支取本金的一种个人存款。适合于金额较大，想保存本金，只靠利息过生活的“食利族”。

定活两便：指在存款开户时不必约定存期，银行根据客户存款的实际存期按规定计息，可随时支取的一种个人存款种类。这

是一种比较灵活的存款方式，但是如果长期不用还是整存整取的划算，因为它的利率比同期整存整取的利率打六折。

通知存款：是指您在存入款项时不约定存期，支取时事先通知银行，约定支取存款日期和金额的一种个人存款方式。通知存款很多人不太熟悉。比如有一大笔存款，估计近期要用，如果存活期只有 0.36%；如果使用通知存款，则根据提前通知的时间来决定存款利息。如果是在提款的前 1 天通知银行，利息为 0.81%；如果提前 7 天通知银行，利息为 1.35%（如图 6－1）。明显比活期的利息要高。但这种方式对起存金额一般有限制，一般为 5 万元。

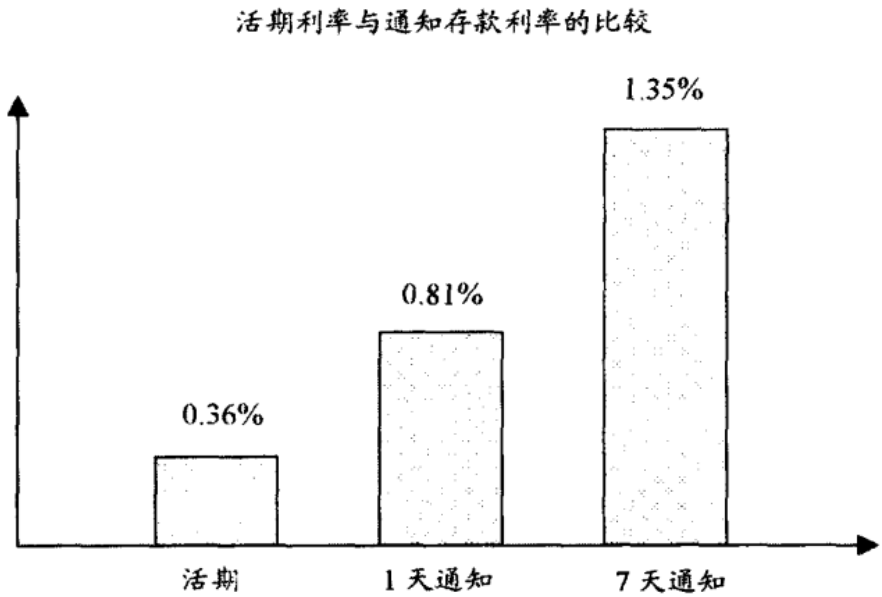


图 6－1

协定存款：普通个人则无法用到，仅限于单位存款。单位客户按照与银行约定的存款额度开立的结算账户，账户中超过存款额度的部分，银行将其转入协定账户并以优惠利率进行计息的一

种企业存款；协定存款的起存金额为 10 万元。

如果家里有一个小学四年级以上的学生，那么你的储蓄又多了一种选择——教育储蓄。这其实是一种零存整取，但有一些特别的要求。存期有一年、三年、六年三种，最低起存金额 50 元，每个账户到期本金合计最高限额为 2 万元。可分月存入，也可以开户时根据自身情况来制订存款次数及每月存款数额。如约定分 2 次存入，每次为 1 万元，2 个月后即存满；如分 4 次存入；每次为 5000 元，4 个月后即存满；如果每次存 500 元，得 40 个月后存满，以此类推。

教育储蓄的优势是利率优惠、存期灵活，以零存整取的方式存款，得到整存整取的利息。适用对象：在校小学四年级(含四年级)以上学生。由于其适用范围比较有限，办理过于烦琐，最高存款限额太低，而且还要提供证明，所以教育储蓄是叫好并不叫座，很多人不知道有这种储蓄方式，或者知道了也懒得去办理。

存款技巧

存款类型的选择对于获取更多的利息非常重要，取款方式越灵活，利息越低，相反定期存款一般利息较高。于是有人研究了一种方法，既能够灵活地取款，又能够获取相对较高的利息，比如“12 存单法”。

“12 存单法”是每月提取工资收入的 10%～15%做一个定期一年的存款单，这样一年下来就会有 12 张存单。比如今年 1 月份存了 1000 元，定期为 1 年，那么明年 1 月份就到期了。以此类推，如果今年每个月都存了一张定期的存款单，那么明年每个月

都会有一张定期存单到期。每年都这么做，那么每个月都会有上一年的一张定期存单到期。这样坚持下来，如果急需钱用，可以随时取出上年到期的存单，因为每个月都可以取款，就像是活期存款一样的灵活，但享受的却是一年定期的利息。如果不急需钱用，就可以把当月计划存入的钱添加到本月到期的存单中，继续滚动存款。

如果这样坚持下去，日积月累，就会攒下一笔不小的存款。相信在每个月续存的时候，看到存款单上的余额，都会有一份惊喜！再一想，这样的惊喜还有 12 份，那就不再是惊喜，而是狂喜了！相信你走出银行后，深深地吸了一口气，望着熙熙攘攘的人群，会感觉这世界是多么美好啊！

这种方法是一种纪律性的约束，对于存不下来钱的“月光族”尤其实用。开始可以通过“定期”这种方式强制性储蓄，养成习惯后，积累的存款便会越来越多，生活中的心态也会随之而变得更加的从容，对工作、对家人、对钱财会有一种更宽容的心态。

随着银行理财业务的开展，“12 存单法”出现了改良版。有些银行提供了一些理财宝之类的理财产品：只要把钱存入银行，预留一部分钱作为活期，其余多余的钱全部存入定期，当需要的时候，银行会自动计算出利息损失最少的方式来取款，这样就不需要 12 张存款单了，而是张卡。

我国古代的君王治理国家，也是深谙其“储备”之道，有点出息的君主总是每年储蓄粮食十分之三，三年多就能有够吃一年的贮备。每年储蓄三分之一不至于伤害民生，而且即使天灾毁坏土地生产，发生凶旱水涝，百姓也不会有死于沟堑或沿街乞讨的了。如《管子》中所云：

桓公问管子曰："请问权数。"管子对曰："天以时为权，地以财为权，人以力为权，君以令为权。失天之权，则人地之权亡。"桓公曰："何为失天之权则人地之权亡？"管子对曰："汤七年旱，禹五年水，民之无　卖子者。汤以庄山之金铸币，而赎民之无　卖子者；禹以历山之金铸币，而赎民之无　卖子者。故天权失，人地之权皆失也。故王者岁守十分之参，三年与少半成岁，三十一年而藏十一年与少半。藏三之一不足以伤民，而农夫敬事力作。故天毁坠，凶旱水泆，民无人于沟壑乞请者也。此守时以待天权之道也。"

——《管子·山权数第七十五》

熟悉存款的各种方式，根据自己的需要进行选择。既然在菜市场买菜都要进行反复比较，存款的利息怎么能白白丢失呢？如果对银行的存款业务不熟，应该向银行的工作人员多多咨询，如果觉得麻烦别人不好意思，就在家中打个电话(各大银行的电话号码就印在各种银行卡和存折的后面)，问客服人员。

大多数人都是生活中的普通人，父母也就是普通的工薪族，要想变得富有，第一步就是要存钱。存款是投资、消费以及未来梦想的启动资金，"不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海"。每一分每一文都是从最初的积累开始。

贷款

银行除了存款，还有就是贷款。银行的工作原理很简单：利

用所吸纳储户的存款，向企业或个人放贷，赚取贷款与存款之间的利息差，真可谓之是“空手套白狼”。很显然，贷款利息一定比存款利息更高，如果你要想从银行借款（比如说房贷、车贷等），就更加要注重研究一下贷款方式了。

和银行签订房屋贷款合同时，合同上常常有两种还款方式让你选择：一种是等额本息还款法，一种是等额本金还款法。

“等额本息”还款法，即每月按相等的金额偿还贷款本息。即：每个月还贷的总金额数是相等的，其中具体多少是本，多少息，每次还贷时其构成的比例是在变化的。

注意是“本息”，表明每月所还的钱中既有“本”，也有“息”。由于刚开始还贷时，本金是最多的时候，所以每月还贷的“本息”中，“息”的比例较多，“本”的比例就较少了。

其计算公式如下：

$$\text{月均还款额}=\frac{\text{贷款本金}\times\text{月利率}(1+\text{月利率})^{\text{总还款期数}}}{(1+\text{月利率})^{\text{总还款期数}-1}}$$

看到这个公式不要忙着头痛，其实只是为了严谨一点，才将此公式写出来而已，不是需要各位拿起计算器自己动手算的，银行会按这个公式将需要还款的数额告诉你。

“等额本金”还款法，每个月所还的本金是相同的，但是利息会随着本金的变少而递减，所以每个月的还款总额是不相等的。其公式为：

每月还款额＝（贷款本金/还款月数）＋（贷款本金－累计已还本金）×月利率

仅仅看这两个公式很难明白其中的差异（如果你真的看明白了，恭喜，你是千年难遇的数学神人！），还是举一个实际的例子来说明。

如：2008年底由于买房向银行贷款30万元，当时的住房商业贷款利率为6.53%，在按期还款和提前还款的两种情况下，来比较一下两种还款方式的差异。

第一种情况：按期还款。其各项统计值比较如表6—2所示。

等额本息	等额本金	贷款金额
30万元	30万元	
30年	30年	贷款年限
6.53%	6.53%	贷款利率
684765.65元	594666.25元	还款总额
384765.65元	294666.25元	支付利息款
360	360	贷款月数
1902.13元	2465.83元	第一个月(1期)
1902.13元	837.87元	最后一个月(360期)

表6--2

从表6—2可以看出，等额本金所还的利息要比等额本息少9万元(384765.65元—294666.25元=90099.4元)。等额本息每期负担相同，而等额本金则随着时间延续，负担逐渐减少，第一个月2465.83元，而最后一个月837.87元。

第二种情况：提前还款。假设还款两年后，突然中了大奖，决定一次性还清剩余贷款，首先来看看两年中每个月所还贷款的明细(见表6—3和表6—4)。

等额本息还款：

期数	月还款额	应还本金	应还利息	贷款余额
0				300000.00
1	1902.13	269.63	1632.5	299730.37
2	1902.13	271.09	1631.03	299459.28
3	1902.13	272.57	1629.56	299186.71
……	……	……	……	……
22	1902.13	302.17	1599.95	293716.68
23	1902.13	303.82	1598.31	293412.86
24	1902.13	305.47	1596.65	293107.39

表 6—3

等额本金还款：

期数	月还款额	应还本金	应还利息	贷款余额
0				300000.00
1	2465.83	833.33	1632.5	299166.67
2	2461.3	833.33	1627.97	298333.34
3	2456.76	833.33	1623.43	297500.01
……	……	……	……	……
22	2370.6	833.33	1537.27	281666.74
23	2366.07	833.33	1532.74	280833.41
24	2361.54	833.33	1528.2	280000.08

表 6—4

可见，采用“等额本息”还款法，由于最初几年还款中，付给银行的利息要远远多于本金，提前还贷显然不合算。因此，如果买房时就打算提前还款，最好选择“等额本金”还款法。

除了传统的等额本金和等额本息还款方式，有些银行还开发了一些新的贷款方式：

①双周供

将还款方式从原来每月还款一次，变为每两周还款一次，每次还款额基本为原来月供的一半。

优点：可以减少利息支出，并且能缩短还款期限。

缺点：是对月收入不宽裕或者工资发放不定时的借款人来说，可能会带来一些信用风险。

适用人群：是每月收入可以分多次入账，还款能力充足，或准备缩短还款期限的贷款人。

②父子接力贷款

假如某贷款人年龄55岁，申请贷款金额为20万元，贷款最长期限只能为10年，月还款是2000多元，这对即将退休的老人来说，无疑是一项庞大的负担。但是利用父子接力贷款，情况就改变了。假设其子女为30岁，是所购房屋的共有人，通过增加其子女为共同借款人，原贷款期限就可由10年延长至最长30年，月还款将大大降低，负担也就小了。

优点：是可以将贷款年限适当延长。

缺点：是父母和子女之间有可能因房屋产权出现纠纷，或继承人之间因遗产处理问题发生纠纷。

③固定利率贷款

在贷款期限内，不论银行利率如何变动，上调或是下降，借款人都将按照合同签订的固定利率支付利息，不会因为利率变化而改变还款数额。

优点：利率不随物价或其他因素的变化而调整。

缺点：一旦利率水平降低，购房者有可能要为房贷多交钱。如果希望提前还贷，或者想增加每期还款额，要交纳较高的违约金。

④“存抵贷”

在办理了房贷业务以后，可开办“存抵贷”业务。开通该业务后，你的活期存款账户将会与房屋贷款关联起来。只需要将自己的闲置资金放在约定的活期账户上，超过一定金额后，银行便会按照一定比例将其视做提前还贷，节省的贷款利息将作为理财收益返还到客户的账上。

⑤“随借随还”

通过房屋抵押获得个人授信额度签订协议后，可以通过网上银行或电话银行自动办理借款和还款手续的一项业务。只要房屋抵押在银行，当急需用钱的时候，通过网上银行或电话银行申请贷款，钱立刻会打到你的账户上；手中有余钱时，无须任何手续，随时去存入还款账户，就可以立即自动还款，减少利息的损失。再用钱时，还是一个电话或是点点鼠标就能解决问题。

⑥⑦⑧……(请咨询银行工作人员)，银行新型贷款业务简直是层出不穷，所以要贷款买车或买房时，一定要到各大银行仔细询问，找到一种最适合自己的还款方式。一个电话，或一句询问，就立即为你省下不少的利息！

银行卡

在这个银行卡比雪片还要多的年代，刷卡已经由一种时尚变为一种生活习惯。各大银行推销其银行卡的手段已经堪比传销了，亲戚找朋友，朋友找亲戚，把有点关系的人全都办了自己银

行的卡。银行卡与存单没有本质的区别，但银行卡更便于携带和保管。不过你千万不要以为是银行在做社会福利事业，它会用这张卡想尽办法地让你掏钱。因此对于银行卡，理财的主要目标不是“开源”，而是“节流”。

花花绿绿的银行卡可以分为两类：借记卡和信用卡。借记卡就是必须先存钱，才能使用消费，基本就是一张活期存单；信用卡的最大特点是可以透支，不必先存钱，银行授予一定的信用额度，在这个额度范围内，可以先使用再还款。

在计划经济为主的时代，银行还是比较“大度”的，一般的小额储户在银行里存钱只会有“利息”收入，鲜有支出；但如今在中石油和中石化的影响下，银行也开始和“国际接轨”了，“免费大餐”越来越少，诸如银行卡跨行取款费、小额账户管理费、借记卡年费、跨行查询费等各类名目的收费项目越来越多，可以说除了服务质量还没有接轨外，收费的项目几乎全部接轨。

一位朋友，在一次卖二手房的交易中，随意从钱包拿出一张卡，让对方把 50 万元的房款存入他的那张卡上。多天以后他到银行去取钱时傻了眼，自己的 50 万元钱取出来竟然要付 1 万多元钱的手续费！原因是他的那张卡是信用卡，而不是借记卡。

借记卡

不要以为借记卡就是免费的，在“和国际接轨”的时代，什么事情都得先了解一下再说，不然花钱是小事，当“冤大头”感觉就难受了。看看借记卡一般有哪些“和国际接轨”的费用：

年费：每年要从卡上扣除的固定费用，一般为 10 元左右。从这一项就可以略见一斑地看出银行不遗余力推销银行卡的“狼

子野心”了吧。

账户管理费：银行规定存款金额在一定金额以下，就会每个月或每个季度收取一定的管理费。很多时候为了照顾面子，这个朋友要你帮忙办张工行的卡，那个朋友要你帮忙办张建行的卡，于是你将自己那点可怜的工资分别存在各张卡上，以便在星巴克喝完咖啡之后，让女朋友感觉抽任何一张卡都可以付账。如果每张卡上都只是一两百元的余额，几年之后，因为要自动扣除账户年费和管理费，这些卡上的余额慢慢都无限趋近于0了！

是时候清理一下自己的银行卡了，不要在付账时，换了几张卡，都是余额为0，那才真是“囧囧有神”啊，搞不好女朋友还以为你在故意“躲猫猫”。

跨行或跨地区取款手续费：这个费用历史是比较悠久的，并非是“和国际接轨”才接出来的，而且每个银行收费不一样的。到其他地方取款前，最好了解一下政策，尽可能地少花费用多办事。

以上几种费用是最主要的，其他还有挂失费、办卡费等。总之要在花花绿绿漂亮的银行卡面前保持清醒的头脑，擦亮双眼，炯炯有神。

以建设银行发行的“龙卡”为例，来看看各种费用名目。年费10元；日均余额不足300元，每季度收3元小额账户管理费；本地跨行取款交易每笔收取款金额的0.5%加2元手续费；异地跨行取现，按取款金额收1%加2元手续费；异地同行存款，收0.5%手续费，最低2元，上限50元；异地同行取款，收1%的手续费，最低2元，上限100元；卡挂失，10元。

假设持卡人一年中使用上述所有服务各1次，其中跨行存取

款金额以1000元计，那么“尊贵”的持卡人“养”卡花销如下：

年费：10元

小额账户管理费：3元

本地跨行取款：7元

异地跨行取现：12元

异地同行存款：5元

异地同行取款：10元

挂失10元

总计：57元

这还仅仅是算每种服务只用一次的情况。不同的银行价格不一样，表6－5中列出六家银行的同城跨行取款，异地跨行取款，异地同行存取款时收取的手续费，费用差别还是很大的，因此要进行这些业务时可以根据实际情况选择成本最低的银行。

同事小张某次去买家具，差3000元钱，只有到附近的ATM机上取，手中有建行和招行的借记卡，但家具城附近只有一家工商银行。小张随意拿出了建行卡，事后才发现，此次取款手续费花了17元。而如果她当时取出的是招行卡，只需要2元钱，相差了8.5倍！

跨行取款手续费高，同行存取款也不见得就便宜。小王出差到北京，身上带的一张建行卡，一张招行卡，准备取现2000元，好不容易找到建行，顺利从ATM机上取款，费用是2000＊1%＝20元。而如果当时用招行的卡在建行的ATM机上来取现的话，费用为2000＊5‰＋2＝12元。是不是觉得有点搞笑？8元的“惨痛教训”告诉我们：研究一下银行卡的各种费用，千万不可想当然。

行名	ATM机同城跨行取款	ATM机异地跨行取款	异地同行存、取款
中国银行	4元/笔	12元/笔	存，取：1%，最低10元，最高50元
工商银行	2元/笔	1%的金额＋2元，最低1元最高50元	存：0.5%(最低1元，最高50元)取：1%，最低1元，最高50元
建设银行	2 元/笔 ＋5‰的金额	1%的金额＋2元	存：5‰(最低2元，最高50元)取：1%(最低2元，最高100元)，
交通银行	2元/笔	0.8%的金额＋2元(最低5元，无上限)	存：0.2%，最低1元，最高30元，取：0.6%，最低1元
农业银行	2元/笔	1%的金额＋2元	存：5‰，最低1元，最高50元。取：1%，(最低1元，最高100元)
招商银行	2元/笔(每月第1笔免费，此项优惠视地区而定)	5‰的金额＋2元(最低7元，无上限)	存取：5‰，最低5元，无上限

表6—5

估计《天下无贼》里的傻根就是懒得去研究这些费用而“违疾忌医”，所以抱着6万元现金跑来跑去，结果跑出一系列的故事，惹得黎叔很生气，后果很严重：搭上了华仔的一条性命。带张卡在身上的确比带一包现金方便、安全；但是用卡之前，要注意节

约，用张费用最小的卡。

表 6—5 中列出的六家银行费用，是笔者打每家银行的客服电话问出来的，所以在使用银行卡存取钱时，也可以这样打电话问一下，电话号码就印在银行卡的背面。

信用卡

信用卡的确能够给用户提供不少方便，比如刚才买家具的小张，如果使用信用卡的话，差 3000 元钱是不需要舟车劳顿去取现金的，直接刷卡就行了，回家后再用现金将透支的 3000 元还上就行了。但是使用信用卡时略有“闪失”，所付出的成本也是巨大的，与之相比，借记卡那点费用就只算得上毛毛雨了。下面看看信用卡一般有哪些费用。

取现费：很多人以为信用卡和借记卡一样，把钱存在信用卡里。但是要注意信用卡里的钱是不产生利息的，更加要重点注意的是：把钱存入信用卡后再取出来，即使是同城同行，也要收取现费。

信用卡取现费率，目前没有统一标准。通常来说，大多数银行均执行单笔 3%、最低 30 元的手续费，上不封顶。假如用信用卡提取 3000 元现金，按 3%的费率来算，将要支付 90 元手续费。这样看来，本节开头时讲到的那位使用信用卡存“售房款”的朋友，要将这 50 万元的售房款取出来，收 1 万多元的取现费并非是银行在“诈钱”，顶多算是“明抢”。了解一张信用卡的取现费率，最准确的是查看一下当时申请信用卡的合同，有时候信用卡也要开展促销活动，会降低它的取现费用。

也许有人就不理解了，为什么信用卡要设置如此高昂的取现

费呢？这就得了解信用卡的功能了：信用卡的目的是为了让客户消费，而不是为了让客户提取现金。客户消费时刷卡，商家是要向银行按比例交纳手续费的，如果客户能够低成本地从信用卡中提取现金，那商家肯定会在柜台旁摆一台 ATM 机，要客户取现金支付，以省去给银行的刷卡手续费。

了解了这点，也就明白了为什么银行要鼓励客户刷信用卡购物了，甚至刷了 n 次后就会赠送电话、电吹风、吸尘器什么的。其实刷卡又不会增加我们的购物成本，何乐而不为呢？

透支利息。透支有两种可能，一种是取现产生的透支；一种是消费时产生的透支。这两种情况下所产生的透支利息是不一样的。

前面讲过，银行是不愿意让客户从信用卡上取现的，因此对于第一种取现产生的透支，收取透支利息从即日开始计算，而且利息相当高，一般是按每日万分之五来收到，这个折算成年利率是 0.05％＊360＝18％，也就是 18％的年利率，高得都有点恐怖了。您还别嫌贵，这里还是按单利计算的，实际计算时还会按月计算复利，总之心脏不好的人容易因此出现意外。

对于第二种由于消费产生的透支，银行就要温和得多，简直让人有点“受宠若惊”的感觉。因为透支利息不是从即日开始计算，而是在 20～50 天之后才开始计算。为了将这个问题讲清楚，先要讲几个时间点的概念：

消费日：客户刷卡消费透支的日期。

账单日：是由银行规定的，用来划分出账周期。比方说账单日是 7 日，那么每个月 8 日到下个月 7 日为一个周期，其间的所有交易打印在同一张对账单上。一般在对账单的左上角第一栏就

标明了“账单日”的准确时间。

还款日：要求客户还款的最后期限，一般在账单日后的第20天。

在消费日和还款日之间的这段时间就称之为免息日，只要在免息日内将透支的钱还清了(即：存入足够的现金到此信用卡中)，就不计利息。

如果在还款日之前没有还钱，或是没有还清(欠1元钱都算是没还清)，银行便立即收起“温和”的笑脸，露出放贷者的经典性“冷酷”：从消费日开始补交透支全额的利息，直到你还清全部透支金额。

比如你1月1日透支了10001元，还款日(2月4日)之前归还了10000元，那1元钱被你自己忽略了。在还款日的第二天，银行会补扣从1月2日开始至2月5日为止的“透支利息(每天万分之五)”。千万不要想当然地误认为本金仅仅是未还上的那1元钱，而是全部透支额10001元！每天利息5.0005元，直到你把余下的那1元欠款还清为止。

银行寄来的信用卡对账单上还有一个非常重要的条目“最低还款额”。如果在还款日之前归还的欠款，不足最低还款额(一般为透支总额的10%)，除了补扣利息外，还要另外按比例(一般为5%)收取一笔“罚金”。如：透支10000元，最低还款额为100元，还款日之前只还了40元(离最低还款额还差60元)，还款日的第二天除了补扣透支利息外，另外收取罚金：(100元－40元)×5%＝3元。但一般银行都还会规定最低罚金数，比如招商银行的最低罚金数为10元。

这10元罚金对于你来说是不痛不痒的，但让你“疼痛难忍”

的是：还款日前，归还欠款未达到最低还款额，除了罚金以外，还要在“个人信用记录”上抹上浓浓的一笔“污点记录”！个人信用记录是全社会共享的，有不良信用记录的人，贷款没有优惠或是贷不到款、信用卡的授信额度降低或是办不了信用卡等等。现在出国、找工作、提拔干部等都要看信用记录了，这可真不是闹着玩的。

超限费。每一张信用卡都有一个信用额度，就是银行认为你最多能够透支的上限。小林的某银行信用卡的信用额度是 5 万元，有天带着女朋友去买车，还差 6 万元，虽然小林明白信用额度是 5 万元，但总不能找女朋友借吧？小林一咬牙把卡一刷，消费 6 万元。这个动作明显取得了效果，女朋友将小林的手挽得更紧了，但小林的心也揪得更紧了……

这种超过信用额度的透支称之为超限。如果在当天未将超限部分(1 万元)还清，银行就会收取超限部分的“超限费”。不同的银行收取“超限费”的方式不同，有的按天收取超额部分的利息，有的按超额的百分比收取。小林一回家就直奔银行，赶在银行下班之前还了 1 万元，这时小林揪紧的心才放松了下来。

这种刷卡超限也就是平时所谓的卡刷“爆”了。如果像小林那种情况实在是没办法需要刷爆一下下，还有一种更为保险的方式，那就是打电话临时调高授信额度，但要在约定的时间内(即：将临时授信额度恢复到原始值之前)将超额部分偿还，否则同样会收取超限费。

明白了超限费，就要谨慎刷卡了，时刻掌握卡中的透支情况，因为超限刷卡是不会有任何提示的，全靠自己掌握。信用卡用起来很方便，但也要很小心。

信用卡的名堂确实不少，虽然按规则使用信用卡可以不花一分钱，但一不小心就掉进了“钱坑”中，那就非常不幸了。为了避免不幸事件的发生，仔细地阅读一下信用卡合同和章程是非常有必要的，还要牢记印在信用卡背面的服务电话，可以随时向客服人员“学习”。学习不仅使人进步，也能够让人省钱。

最后提醒一句，信用卡是要收年费的，不用的信用卡及时销掉，让它躺在家里睡大觉，也是要收到银行账单的。

开源

本节开头就讲了，银行卡的主要理财目标是“节流”，但信用卡也可以想方设法的搞点副业——“开源”。信用卡开源的原动力就是刷卡消费。由于银行希望客户多多使用信用卡刷卡消费(银行可以向商家收取手续费)，所以银行会推出许多的鼓励措施，如刷卡达到一定限度，送各种小东西、家用电器。只要刷得够多，招商银行甚至还送帕萨特轿车，以至于许多“卡友”家里的小电器基本上都是银行送的。

台湾有一位“卡友”叫杨蕙如，利用银行信用卡的优惠规则，通过电视购物、刷卡积点、换取奖品再出售等连环操作，短短三个月获利上百万元新台币。刷卡刷出这种神奇事迹的人就不再被称之为“卡友”，而是“卡神”。下面来了解一下“卡神”的先进事迹。

杨惠如办理了一家名为“中信银”的银行信用卡账户，然后开始利用中信银和电视购物频道“东森购物台”的刷卡优惠规则，进行“倒腾”了。

东森购物台推出了一项优惠活动，使用信用卡购买“东森礼

券”，预付19000元新台币，就可买到2万元礼券。如果礼券一年到期没有用掉，可选择兑换2万元等值支票，或换2万元等值提货券，再加4000元购物折价券，也就是可以买到24000元新台币的货品。

这样算下来，仅一年后换回支票的获利率，即高达5%以上，比银行存定期利息还高。同时中信银的客户，只要每月预付800元会费，即可享有刷卡消费红利点数八倍的优惠，外加千分之二的电信回馈金。

杨蕙如在中信银预付一年9600元新台币的会费，随后向亲友集资600万元存入户头，作为提高个人信用额度以及作担保，再通过网络刷卡购物，将600万元全部购买了“东森礼券”。接着她在拍卖网站上把东森礼券转卖给亲友，亲友再公开拍卖，她再买回来。这样不断地买来卖去，杨蕙如的信用卡红利点数迅速累积到800余万点。她又以点数兑换银行赠送的礼品，每32万点红利兑换一张长荣公司美国航线头等舱机票，把换来的20张机票在网站上以每张45000元转卖。中信银还允许客户互相转让红利点数，她又在网络上以1000点折让300元现金的价格出手。据杨蕙如自己估算，已获利高达100多万元新台币。

防骗

随着银行卡的普及，骗子们是不会放过这个“利润增长点”的。尤其是在许多人对银行卡这样的“高科技”还有点似懂非懂的时机，骗子们更是如鱼得水。防骗最绝情的一招是不使用银行卡，但这一招太毒，不但绝了骗子，也绝了自己的现代化生活，所以这一招一般不常用。与骗子过招，首先要知道骗子有哪些招

数，下面来看看几种经典招式。

①抛砖引玉(技术含量：★)

骗子将一张黑色的塑料薄板强行塞入 ATM 机的吐钞口，再将一张“温馨告示”覆盖在银行原先张贴客服电话的告示上，常见内容如下：尊敬的客户，由于近期 ATM 系统升级，如遇吞卡情况，请及时与客服 6820××××电话联系。

由于吐钞口被堵，银行卡肯定会因为故障而吐不出来，这种情况下能够保持高度理智的人是很少的。大多数人的目光就会落在那张“温馨告示”上，并且深信不疑地拨打告示上面的电话，“扑通”一声就就掉进了骗子设计的诈骗陷阱。电话那头一般是指示你在 ATM 机上将卡上的钱转账到另一张卡上，以防被 ATM 吞失，“另一张卡”此时正在骗子的手里拿着……

当然，堵吐钞口是很容易被 ATM 的摄像头拍下来的，随着通讯工具的普及，为了更加安全，这类骗局又有了升级版——短信通知你在某商场消费了多少的金额，如果你觉得有误，请致电 xxxxxxxx 确认。显然你是从未到某商场刷卡消费的，为了问清楚赶快打电话。电话那头一个甜美的女中音告诉你这里是某银行的客服中心，当得知你收到这条短信后，告诉你尽快将卡中的钱转移到一个安全账户，以免被误扣，而这个安全账户正是骗子手里拿着的那张卡……

②偷梁换柱(技术含量：★★)

某天你去 ATM 机取钱，正在操作时，陆陆续续地来了不少取钱的人，在你后面排队，侧面还有两个人在吹牛。当你把吐钞口里吐出来的钞票装入口袋，并点击了退卡按钮时，突然后面有人嚷嚷着你的钱掉了。你会不由自主地往脚底下看一眼，一看还

真有一张百元大钞在那里，于是就会弯腰去捡“你掉的”那张钱。说时迟那时快，后面嚷嚷钱掉了的人会以迅雷不及掩耳之势，将你的那张已退出来但还在“插卡口”插着的卡换掉。你捡完钱后，将那张“卡”取出来就潇洒地离开，侧面那两个吹牛的人和后面换卡的人也迅速离开，到另一个 ATM 机上拿着你的卡和侧面那两个人偷窥来的密码取钱去了。

③瞒天过海(技术含量：★★★)

整一大帮人围在你周围骗钱的成本太高，其实盗窃银行卡信息不需要这么多人。一般 ATM 机都是装在有一扇玻璃门的小房子里，而这扇玻璃门是需要拿卡在门旁边的刷卡器上刷一下才会打开的。骗子就是在这个“开门刷卡器”上做文章，而且是高科技文章。他们自制了一个能够读取银行卡信息的“开门刷卡器”粘在门框旁边，并把原来的刷卡器用硬纸盒遮掉。当你在骗子的“开门刷卡器”刷了一下之后，你的银行卡就完全可以被骗子复制一张了。于是就会出现，卡从来没有丢过，但是钱却被人用了。

因此在自助银行取钱时应注意门口是否有类似可疑装置，“开门刷卡器”是否为临时粘上去的。还有一种简便的方法，进入玻璃门时候，不要拿银行卡刷，用商店的积分卡、饭卡等只要是有磁条的，一刷都可以进去，这是最保险的方法了。

随着网络技术的发展，受到伪造“开门刷卡器”思路的提示，骗子开始制作一些跟某银行网站一模一样的网站，再通过种种手段将你引诱到假网站上去使用卡号和密码，通过后台程序将卡号和密码记住。这类的网站称之为“钓鱼网站”。许多杀毒软件或是工具软件都有“反钓鱼”的功能了。

④欲擒故纵(技术含量：★★★★)

某天你接到电话，告知你中奖50万元，并且将中奖金额全款打到你的账户。你本来也是不相信有这种好事，但一查自己的账户，发现真的到账50万元，肾上腺迅速分泌，欣喜若狂……一个小时后，你又接到同一位小姐打来的电话，但语调明显比较伤感，可怜地说由于她的工作失误，把奖金全打到你的账户上，没有扣所得税和手续费，请你一定要帮忙把钱打过去，不然她就要自己来承担这部分费用了。声音悲切之极，令你无法拒绝。等你把“所得税和手续费”打过去后，再去查账时，发现50万已经消失！

其实账户上出现的50万元是来自其他银行的转账支票，根据银行规定，这类支票当天并不能真实到账，要隔一天才行。如果在此期间对方取消转账，这笔钱也就不会到你账上。

生命不止，骗术不息。时代在进步，科技在发展，相信骗子会再接再厉开发出更新、更有技巧性的骗术。所以我们也要科学使用银行卡，保护好密码，坚信“天上不会掉馅饼”，不要让别人动了你的银行卡上的钱。

银行理财产品

前面讲过，银行的传统业务是通过吸引存款、发放贷款，赚取存贷利息的差额。现在的银行也在与时俱进，开始经营越来越多与金融相关的其他业务。比如信托、基金、保险等。

许多人总觉得在银行买的这些金融理财产品，会与存款一样带来可靠的利息收益，不会损失本金。其实不然，因为这些金融理财产品只是放在银行代售，银行相当于中介的作用。只要有收

益，就一定会有风险，银行做中介的金融理财产品同样是如此。

在银行代理的众多金融理财产品中，信托理财比较常见。

信托从字面上理解就是信任委托，“受人之托，代人理财”。银行的理财信托是指银行信任某个信托公司，将你的钱交给此公司去投资。因此购买某个理财信托的程序是：你把钱交给银行，银行再把钱交给某信托投资公司，由信托公司来运作这笔钱，信托公司的投资收益又由银行返还给你。

由此过程可以清楚地看到，银行只是一个中介，就像买二手房的房屋中介一样，只是撮合买方和卖方交易，并不能对房屋的质量做出保证。银行也是如此，不能对你的理财产品的收益和风险做出什么保证，真正保证的是你所签订的信托产品合同。

很多人在买信托理财产品的时候，并不仔细阅读它的合同，而是任凭推销人员的“忽悠”，很随意地进行购买。看看下面这个例子。

上海投资者李先生2007年时购买了某银行发行的信托理财产品，此产品为保本浮动收益理财计划，本金100%全额保证，可能最高收益率封顶为18%，可能最低收益率为0%。其合同上注明的收益计算公式是：

收益＝MAX[18%－(股票表现值最好的3只股票的平均回报－股票表现最差的3只股票的平均回报)，0%]

它同时标明与该产品挂钩的8只H股全部为金融股，分别为建设银行、工商银行、交通银行、招商银行、中国银行、中国平安、人保财险和中国人寿。

李先生一看这些公式与说明，顿时感觉头昏脑涨，凭直觉认为应该是与股市的涨跌相关，既然此时的股市火暴，应该收益不

错。但2008年2月1日到期时，他被告知此产品的收益为零。李先生完全不能相信。因为去年的股市实在是太火了，怎么信托理财的收益反而为零呢？

认真地看了看公式，才明白个中缘由。公式中所说的股票表现值的计算公式为：股票表现值＝(此股票在2007.1.31的收盘价－此股票在2008.1.29的收盘价)/此股票在2007.1.31的收盘价。

直观的说，也就是该股票一年的涨幅百分比。与此产品挂钩的8只股票中，股票表现值最好的3只股票(招行、平安、人保)的平均回报为55.7%，股票表现最差(中行、交行、工行)的3只股票的平均回报为－9.6%。

理财收益率＝MAX[18%－(55.7%＋9.6%)，0%]

＝MAX[18%－65.3%，0%]

＝MAX[－47.3%，0%]

＝0

终于明白了，原来该信托理财产品是要这8只股票的涨幅或跌幅相差不大，收益才会高，相差得越大收益就越低。如果相差大于18%，收益值就为0了。总之，此产品的收益与股市的行情一点关系都没有。

购买理财产品时，一定要细读合同，要搞懂所购买的理财产品的收益由何决定，而不能被推销人员一阵“忽悠”就草草签字交钱。

信托理财产品还要注意几个问题：

①累计收益与平均收益

某银行的协议中宣称，理财产品在3年后到期收益总共为

9%，这意味着实际年平均收益率仅为3%。

②预期收益和保底收益

在购买理财产品时，面对宣传单上高达10%，甚至更高的预期收益率，很少有人抵抗得住这个诱惑。但不少人后来发现，产品到期收益往往达不到这么高。注意预期收益不是实际收益，也不是保底收益，看看宣传册上最后那行小字：演示收益并不代表实际收益，预期收益面前保持一个清醒的头脑。

现在许多银行推出的外汇理财产品纷纷与汇率市场、黄金市场、股票市场等挂钩，约定如果相关市场指数在事先划定的区间内波动时，投资人将得到一个较高的收益，一般称其为预期最高收益。而有的银行还为产品设定了保底收益，即投资人在产品到期时可能获得的最低收益。

对于普通的投资者来说，看懂相关的专业名词和公式已非易事，更不用说去找到相关市场的历史走势图，来研究挂钩指数的运行区间并自行判断其收益水平。所以，这种不固定的产品收益只是一个“期待值”，存在很大的不确定性。

③理财到期日和实际支取日

部分投资人以为理财产品的到期支取时间，同银行的普通存款是一样的，也是在定期存款到期日的当天可取，这其实是一种误解。因为理财产品是把资金进行募集后统一运作，产品到期后再进行资金下划，然后再转至投资人的资金账户，这里面就有一个资金划转的过程。如遇业务量大、客户多的银行机构，上账时间就会有所间歇，有的银行可能还会延误几天的时间，而并非理解中的当日实时到账。因而，投资人在购买时，一定要看准协议中规定的到期资金可支取时间，以合理安排好未来到期资金的

用途。

银行的信托理财产品通常种类繁多，需要量力而行，不要把全部的投资资金全都运用在一款产品上；期限上也应长短结合，收益上不宜过多地追求高收益率，毕竟高收益意味着高风险。这个世界上是不存在解决这些问题的万能钥匙，只能如歌中唱道："借我借我一双慧眼吧，让我把这纷扰看得清清楚楚明明白白真真切切。"

网上银行

我国的网络购物近年来发展得异常迅猛，2008 年网购金额已达数百亿人民币。网络购物的重要基础是网上支付方式的健全，而网上支付又必须依托于安全可靠的网上银行。

网上银行真是个好东西，相当于把银行的柜台搬到了你家电脑桌子上！通过网上银行可以快捷办理查询、汇款、转账、外汇交易、基金买卖等各种金融业务。不过对网络不太熟悉的朋友建议先熟悉使用网络再去开通网上银行。

以招商银行的网上银行为例，分为大众版和专业版两种，大众版通过卡号和密码就可以在银行网站上直接登录，但功能有限，一般只能完成余额查询和网上支付等功能。专业版的功能很完善，几乎可以自助实现所有在银行柜台上能完成的业务。但专业版对安全性要求很高，为了保证足够的数据传输安全，需要用户到柜台去申请一个"U-Key"(外观就像一个 U 盘)，这东西是对传输数据进行加密用的密钥。说得直观点，如果说专业版网络银行是一个保险柜，"U-Key"就是打开这个柜子的钥匙。如果要把组成"钥匙"的这串字符猜出来，用目前世界上最快的计算机日夜

不停地算，运气好的话，都需要近百万年的时间。所以这把“数字钥匙”是相当安全的。只要这把钥匙没有被人盗窃，网上银行里的钱是相当安全的，理论上比你存在保险箱里安全得多了。

网上银行的安全问题是最最最最重要的问题，除了 U-Key 以外，不同的银行还提供了一些不同的安全保护措施，动态密码就是其中的一种。

动态密码也称一次性密码，它指用户的密码按照时间或使用次数不断动态变化，每个密码只使用一次。一些银行推出密码卡，一般两元一张，但是密码卡上的密码有限，对于经常使用网上银行的人略显有些不方便。还有一种是手机动态密码。上海浦东发展银行的网上银行在国内最先采用了动态密码。采用动态密码的客户在登陆网上银行时，浦发银行的计算机系统随机产生一个 6 位数字密码发到客户指定的手机，然后由客户卡号、查询密码、动态密码三者组成支付确认，即使有人知道了卡号和查询密码也不能从账户中划转资金。

除了银行在绞尽脑汁地保护网上银行的安全之外，用户自己也需要高度关注银行卡在网络上安全使用。比如不要向任何人透露自己银行卡的密码，设置为密码不要设置得太简单，如“123456”这样的密码是万万不行的，也不要把密码设置为自己的生日。

使用网上银行时，应该直接在地址栏输入该银行的正确网址，并应留意核对所登录的网址与开通网银时同银行签订的协议书中的法定网址是否相符，尽量避免通过搜索的形式登录银行网站。这一点很重要，登陆正确的网址，能够避免登陆一些不法分子恶意仿造的“钓鱼网站”。

还要特别注意，不要在网吧等公共场所使用网上银行，因为你不知道那些计算机里是否安装了专门盗取账号和密码的黑客程序。

7. 债券、 股票和基金： 我的地盘我做主

人生就像滚雪球，重要的是找到很湿的雪和很长的坡。

——巴菲特

《圣经》中有一个小故事，讲的是一位富裕的财主为了检验和测试其仆人的理财能力，分别送给他们一笔钱财。第一位仆人用这些钱做了各种投资；第二位仆人则买回原料制成商品出售；第三位仆人用自以为最安全的方法，把钱埋在树下。一年后财主招回三位仆人检查成果，前两位仆人管理的财富均增长一倍，第三位则原数不动。他向主人解释说只是因为担心钱用得不当而受到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。

生活中有很多人就像第三位仆人一样，将钱锁在安全的保险柜里，结果不但没有使自身的财富得到有效的增长，反而由于通胀而不断贬值。设想一下，将 20 年前辛辛苦苦攒下的一万元保存到今天再拿出来使用，那真叫亏大了。前面讲过将钱存到银行，可以获取利息，但收益率比较低。如果要获取较高的收益率，方法有许多种。对于工薪族而言，投资去开公司办实业还是

复杂了一点；搞古董邮票收藏，资金又少了一点；做点黄豆绿豆、铝材铜材、石油钢铁这类的期货，又感觉风浪太大；只有倒腾点股票债券啥的，还将就将就。这类金融产品一般称之为证券投资，比如债券、股票、基金。

债券

说起欠债，杨白劳先生应该是楷模了。当年杨先生欠黄世仁先生六斗谷子，最后要还二十五元大洋。当杨白劳拿着一冬的血汗换来的七块五毛大洋到黄家还利息时，黄先生要本利一起还，杨先生还不起钱，黄先生就来了一句："没钱？没钱不是还有喜儿吗？"那个故事才叫一个凄凄惨惨切切……万恶的旧社会！

到了新时代了，杨先生的田地收成不错，他想要办一个大米加工小厂坊，需要向诸多有钱的"黄世仁"借钱，于是老杨同志发行一种叫"债券"的东西。通俗一点来理解，债券就是"借条的规模化和格式化"。一个人一个人的借实在是麻烦，如果要六千斗谷子，就得写 1000 张借条，这得买一套"借条管理系统"帮着管理这些借条。为使工作简单化，还不如去印刷厂印 1000 张纸片，条款格式明确化，将"借多少钱，利息是多少，什么时候还清"写得清清楚楚。谁想借钱给老杨同志，就花 1000 斗谷子买一张纸就行了。这张纸就是债券。

如果用教科书般的语言来准确解释，债券(Bond)就是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，向投资者发行，并且承诺按一定利率支付利息，按约定条件偿还本金的债权债务凭证。债券的本质是债的证明书，具有法律效力。债券购买者与发行者之间是一种债权债务关系，债券发行人即债务

人，投资者(或债券持有人)即债权人。债券的本质就是“一种到期还本付息的有价证券”。

购买债券者最关心的是什么呢？套句广告语：一看品牌，二看疗效。很多人在买债券的时候，更关心的就是“疗效”，即利率的高低，回报越高，就觉得这种债券越值得购买。在购买一般商品时，这种思路还尚可，但是债券这种金融产品，仅仅看利率回报的高低是不够全面的，切不可忽视前面那句话，还得要看品牌——债券的“出产厂家”，即由谁发行的。

打个比方，我成立了一个“逗你玩”公司，准备开发一种老少皆宜的玩具，可是资金不够，就向社会大众发行一种债券，利率5%，听上去还不错。但同时，市场上正有另一个是政府发行的同期限的债券，利率5%。你愿意购买哪种债券呢？明眼人肯定不假思索，那肯定要买国家发行的，因为是国家比私人公司更有保障啊。如果我想让这个“逗你玩”公司的债券正常发行，就必须提高利率，5%提高到8%，估计这个时候才会有人来买。

收益与风险是成正比的，“逗你玩”公司利率高出的3%那部分，就是对购买者所承担风险的一种补偿。在同等利率的条件下，购买者肯定选择最有保障的公司发行的债券。买债券并不是利率越高越好，利率高就意味着风险高，这种风险往往体现在债券到了期却还不了钱，这样的高利率就是“水中月、镜中花”。遇到这种情况，你这位“黄世仁”就只能干着急，盼望着“杨白劳”早日还钱，不但连“杨白劳”的“喜儿”抢不来，弄不好自己的“喜儿”还要弄丢。专业上，将这种到期不能偿还本息的风险称为信用风险。

债券的信用风险因发行后偿还能力不同而有所差异，因此事先了解债券的信用等级是非常重要的。由于受到时间、知识和信

息的限制，普通人无法对众多债券进行分析和选择，因此需要专业机构对准备发行的债券还本付息的可靠程度进行客观、公正和权威的评定，也就是债券信用评级，以方便投资者决策。债券的评级，就像你上学时评三好学生一样，根据信用风险不同设立不同的级别。一般来说，资信等级越高的债券，越容易得到投资者的信任，能够以较低的利率出售；而资信等级低的债券，风险较大，只能以较高的利率发行。

当债券的信用级别很低的时候，便沦为了“垃圾债券”，这可不是在漫骂，而是一个专业术语，这个术语的英文单词是“Junk-bond”。Junk 意指旧货、假货、废品、哄骗等，之所以将其作为债券的前缀，是因为这种债券的投资利息高、风险大，对投资人本金保障较弱。与垃圾债券相对应的是“金边债券”。“金边债券”一词泛指所有中央政府发行的债券，即国债。早在 17 世纪，英国政府经议会批准，开始发行了以税收保证支付本息的政府公债，该公债信誉度很高。当时发行的英国政府公债带有金黄边，因此被称为“金边债券”。

杨百万的第一桶金

债券和股票相比，并没有那么波澜壮阔的行情起伏，但也并不是说就赚不了大钱，闻名天下的超级股民“杨百万”（真名杨怀定），其实最早是通过国库券（国债的一种发行形式）获取的第一个 100 万。

1988 年 4 月，辞职赋闲在家的杨怀定从《解放日报》上看到了一则消息：从当年 4 月 21 日开始，中央开放了上海、合肥等七个城市的国库券转让业务试点。他的左眼皮狠狠地跳了一下，意识

到这可能是一个让他“发大财”的机会。

他通过在合肥工作的弟弟打听到合肥银行国库券买卖价为96～98元，而自己所在的上海则为100～103元，之间有5元差价可赚。第二天，杨怀定取出全部储蓄，又向亲戚借了一些，凑足了10万元，坐火车直奔合肥。他在合肥银行吃进10万元国库券，然后卖给上海的银行，前后三天获利6000元。在随后的一个月里，杨怀定日夜兼程，把上海之外的其他六个开放城市跑了一个遍。当时上海银行国库券日成交额约70万元，他一人就占去七分之一。“钱包”从小包换成大包，继而用旅行箱装现款。他的第一个“百万”历程，是在国库券交易中完成的。这时距他辞职刚刚一年。

国债

对于企业发行的债券，在购买时只需要一双火眼金睛和一点运气；对于国债的购买，不需要对发行方的偿债能力作过多评估，但要注意其不同的发行形式带来的差异。

杨百万当时的国库券一夜暴富的机会已不复存在，如今的国库券也不再是当年为支持国家建设的爱国之举，更多的家庭也看重了国债的保值增值功能，而列为家庭资产布局中间重要的一环。但现阶段的国债也有多种形式，其交易规则和营利模式也不太一样。

国债按其券面形式可分为三大品种：无记名式(实物)国债、凭证式国债和记账式国债。无记名式国债就是平时所说的“国库券”，是我国发行历史最长的一种国债。我国从建国起发行的国债和从1981年起发行的国债主要是无记名式国库券。20世纪50年代发行的国库券有1950年1月发行的“人民胜利折实公债”和

1954年发行的“国家经济建设公债”。此后20余年内，我国未再发行任何债券。一直到1981年，为平衡财政预算，财政部开始发行国库券，发行对象是企业、政府机关、团体，部队、事业单位和个人，到1997年已连续发行了17年。让杨百万当年发家致富的就是这一种国债。

现有的国债基本上没有印刷实物券(国库券)的形式了，在数字时代，国债只有“凭证式国债”和“记账式国债”两种形式。

凭证式国债。凭证式国债跟银行的定期存单十分类似，只是利率通常比同期银行存款利率高。第一，凭证式国债也是在银行购买；第二，跟定期存单一样，也是有一个类似于存单一样的卡片，记录着购买数量；第三，跟定期存单一样也是有约定的变现日期；第四，如果提前兑现，在收益上会有损失。

凭证式国债从投资者购买之日起开始计息，可以记名，可以挂失，但不能上市流通。投资者购买凭证式国债后如需变现，可以到原购买网点提前兑取。提前兑取时，除偿还本金外，利息按实际持有天数及相应的利率档次计付(见表7—1)，经办机构按兑取本金的一定比例(一般1‰)收取手续费。

2008年1期凭证式国债利率表

持有期	利率(单利)
6个月至1年	0.72%
1～2年	3.33%
2～3年	4.32%
3～5年	5.74%
5年	6.34%

表7—1

2008年发行第一期凭证式国债，本期国债发行总额300亿元，其中3年期240亿元，票面年利率5.74%；5年期60亿元，票面年利率6.34%。

假如购买3年期的国债10万元，3年后的利息为：

100000×5.74%×5=28700元

凭证式国债的利率按持有期分段设立，持有时间越长，投资收益越高。发行期内购买并持有到期兑付，可获得投资国债的最高收益。如提前兑付，利息将按实际持有国债的时间计算，并且还要收取一定比例的手续费。

比如3年期的国债持有6个月后就要提前兑现，其所获利息为：

100000×0.72%×(6个月/12个月)=360元

提前兑现手续费为：

100000×0.1%=100元

实际获取260元，如果6个月内兑现，是没有利息的，而且还要支付兑付的手续费。不过这种事情很难发生，因为凭证式国债能够买到手就十分不容易了，即便是要提前兑现，也应该会有些亲戚朋友私下买过来的。

记账式国债。记账式国债是指将投资者持有的国债登记于证券账户中，投资者仅取得收据或对账单以证实其所有权的一种国债。记账式国债是通过交易系统以记账的方式办理发行，因此投资者必须拥有交易账户。这种交易账户既可以到银行办理，也可以在证券经营机构办理，无论在哪里办理，都将是在同一套“国债柜台交易系统”中进行撮合交易。

如果说凭证式国债有点类似于定期存单，那么记账式国债就

有点类似于股票了。居民买了记账式国债以后需要现金，可以按照市场的价格返卖给商业银行，而商业银行又可以把记账式国债卖给其他投资者，因为记账式国债能够在银行柜台进行自由的交易，除了到期利息，还可以获得买卖价差收益。

凭证式国债利率是财政部和中国人民银行根据居民存款的利率和市场供求关系等因素确定，记息方式类似于定存，到期一次性还本付息。记账式国债的利率是由记账式国债的承销团投标来确定利率，利息的付息方式是每年或每半年付息一次。

记账式国债二级市场交易价格是由市场决定的，买卖价格由供需双方的市场行情决定。当卖出价格高于买入价格时，表明卖出者不仅获得了持有期间的国债利息，同时还获得了部分价差收益。相比凭证式国债，记账式国债更加灵活，价格强势时可以赚价差，价格弱势时，可以像凭证式国债一样持有到期，享受利息，可谓进可攻，退可守。

可见，虽然凭证式国债和记账式国债都是国债的，但是其收益和交易方式有重大差别的，因此，买国债之前要落实清楚购买的国债类型，对收益和风险都应有所了解。

股票

“股票”，一个让人欢喜让人忧的名词。从 1990 年上海证券交易所开张以来，股市波涛不断，起伏不能由己，不知道上演了多少出悲剧与喜剧。甚至有人得出“珍惜生命，远离股市”这样的感言，虽然有些夸张，但也的确道出股市风险。对待高收益的东西一定要慎之又慎。

股票本来不是用来炒的，只是炒的人多了，于是才有了股

市。话说杨白劳同志在党的“允许一部人先富起来”的政策下，大米加工业务越搞越红火，早就把发行债券欠的债还清了。不仅如此，老杨同志一番审时度势，决定再进一步扩大生产，又需要筹措资金。虽然还可以通过发行债券的方式向黄世仁借钱，但是杨白劳的生意越做越火，黄世仁在一旁眼睛越看越红，心里想：“我借给你，我仅仅能得点薄利，看你的生意这么好，你的收成不知道比我强多少倍。”眼睛一转，计上心来，于是说：“乡里乡亲的，说什么借不借哟，怪生分的，直接拿去用就行了，到时候将利润按比例给我分点红利就行了。”

杨白劳脑壳里的“CPU”运算频率也是百亿次以上的，于是立即成立了一个正规的公司，使用了财政部认可的财务管理软件，请了注册会计师，将财务向黄世仁公开透明，以便让黄世仁对公司的营利状况十分了解，解除其投资的后顾之忧。杨白劳心想要玩就玩大点，一个黄世仁的钱是不够的，于是向全社会公开自己的集资计划，并印刷了一种新票据“股票”来证明大家集资的额度。年终分红时，按照股票的数量算比例将利润分配给持股人。于是黄世仁从一个借款人摇身一变成为了“股东”，杨白劳的小作坊也变成了股份有限公司。

杨白劳明白，虽然年终要将利润分给股东，但这样做的好处更多，起码不需要天天愁着还钱了。以前经常是正需要资金周转时，债券却到期了，本息都要还，十分影响经营；现在好了，这不是借钱，是黄世仁入股共同经营了，与黄世仁成为一条线上的蚂蚱，只需要在赢利的时候把利润按照出资额的比例分给他就成了。即使经营得不好，大家也是一起亏，也不需要杨白劳一人承担，实质上是将风险和收益均进行分担了。

黄世仁买股票也比较高兴，因为他看好杨白劳的企业，心想“杨白劳这小子找的这个攒钱的路子，我也有份了，白捡一个赚钱的机会，你赚我也在赚，那就共同富贵吧”。

在这种“你好我也好”的预期下，股票的确是一种“双赢”的绝佳选择。

按照国家的管理制度，杨白劳希望向全社会发行股票，必须在证券交易所进行。我国目前只有两个证券交易所，一个是上海证券交易所，另一个是深圳证券交易所。由于杨白劳的生意太好，许多人都想投资杨白劳的公司，但发行的股票是有限的，只有一千万股，于是采用“申购”的办法，想买的人提前提出申请，采用计算机随机抽取的办法决定谁能够购买，被抽中了的称之为“中签”。

1990 年上海证券交易所刚刚成立时，计算机还没有普及，所以当时的股票都是像钞票一样，使用纸张印刷。随着计算机的普及以及海量数据处理的需求，现在的股票都没有“票”了，只是一些数字记录着你的股票数量，就像钱放在银行卡中也只是一些数字而已。

黄世仁很幸运地“中签”了，以 1 元钱 1 股，购进了 1 万股，每股 1 元钱的价格称之为“发行价”。“申购”过程，就是企业发行股票筹集资金的过程，称之为“一级市场”，实际上这个“市场”是一个抽象的概念，因为只是申购，并没有真正交易市场出现。

黄世仁拿了 1 万股在手里开始是比较高兴的，突然有一天老婆生了一场重病，急需用钱，而这 1 万股是不能退给杨白劳去兑现的(债券才可以)，也不能把 1 万股当做钞票付给医院当医药费。于是黄世仁只有找到一些熟人朋友，看他们要不要这些股

票。杨白劳的公司可是大大有名，效益奇佳，黄世仁想卖股票的想法一传出，立即有不少人愿意去买进，最后黄世仁以 3 元每股的价格卖出，净赚了 2 万元。

黄世仁在一级市场申购的股票需要再次交易，这个交易市场就称之为二级市场，其价格完全由买卖双方决定。卖家将自己希望出手的最低价输入计算机，买家将自己希望购入的最高价输入计算机，通过强大的计算机网络进行自动撮合，于是南京某卖家的股票很快就进入北京某买家的卡里。

平时所谓的炒股就是指在这个二级市场里买来卖去。如果完全按股票的本质意义来买入股票的话，唯一需要考虑的问题就是发行股票的企业效益如何，如果效益好才会有人愿意买进。然而在数亿人活动的一个庞大市场里，想买想卖的人何其之多！于是就会出现股票的价格与企业效益并不完全挂钩的现象。不管价高价低，只要有人愿意买就行，低价买进后高价卖得出去也就 OK 了，于是就出现了“炒股”这一词语。

如果这支股票买的人多，价格自然就上涨；相反，则会下降。你手头那支股票的价格是上升还是下降，完全是市场上买方和卖方的力量所决定。

稍微一想就明白了，股市并没有生产出钱来，钱都是从你的口袋流到他的口袋，有人赚钱就一定有人亏本。此为“零和博弈”，即股票市场上赢利和亏损的总和为零。

虽然大家都明白“零和博弈”的道理，但是只要自己找得到比进价高的下家卖得出去就行了，那么赢利的就会是自己，而下家也会这么想，能够找得下家的下家……这就像击鼓传花的游戏，花以 5 元起价，每传一次，接到花者要向传花者多付 5 元钱……

鼓一停，就不能再传。每个人都愿意这样做，因为谁都认为自己会把花传下去，可以赚得5元钱。但是鼓终究会停下来，最后一个人亏的钱就是前面所传花者赢利的总和！最后那个人就被称之为是“最后的傻瓜”。大家在买卖股票这个“击鼓传花”的游戏中都在赌自己不是那个“最后的傻瓜”。因此都有兴趣将这朵“花”接到手中，这种理论称为“博傻理论”。

每一支股票都有一个即时的价格，对于整个市场的股票价格水平也应该有一个数值来体现，这个数值就是股票指数。股票指数实质上就是“一篮子股票价格的加权平均数”，以反映市场的趋势和走向。通常以某年某月为基础，以这个时期的股票价格作为100，用以后各时期的股票价格和基期价格比较，计算出升降的百分比，就是该时期的股票指数。股票指数的计算这里就不细说了，平时所谓的“上证指数”、“深证指数”就是指的相应证券交易市场的股票指数。

在击鼓传花的股市里，鼓声敲得最密集的时候，越来越多的人都愿意去接下一棒，于是股市的行情就会向上攀升，其股票指数也向上爬升，这时称之为牛市；相反如果股民们都感觉自己可能是最后一个傻瓜时，纷纷抛售自己的股票，整体股价就会下降，表现为股票的指数下降，这时称之为熊市。

股民们在各种因素的综合影响下，投资兴趣高涨，股市就会随之高涨；股民们如果投资兴趣不足，股市就会随之下跌。总之股市是由许许多多的人共同决定的结果，不会由哪一个人说了算，从某种角度来看，是“自由与民主”的典范。影响股民们投资兴趣的因素太多，其中国家经济政策的影响是比较显著的，所以股市的行情通常是一个国家经济形式的晴雨表。常常听新闻说，

国外某领导人打了一个喷嚏，该国股市就有可能会立即下跌，因为股民是在担心领导人的身体健康状况不佳而导致未来经济形式下滑。

牛顿的故事

有人说过，根据“博傻原理”推动着的股票市场是上帝根据人性的弱点而设计的一个陷阱。不仅你我如此平凡的人，就连盖世聪明的牛顿，也逃不出这样的圈圈。

大科学家牛顿其实也是一个疯狂的股民。1711 年，有着英国政府背景的英国南海公司成立，并发行了最早的一批股票。当时人人都看好南海公司，其股票价格从 1720 年 1 月的每股 128 英镑左右迅速攀升，涨幅惊人。4 月份，看到如此利好消息，牛顿就用自己大约 7000 英镑左右的资金，毫不犹豫地购买了南海公司的股票。很快他的股票就涨起来了，仅仅两个月左右，比较谨慎的牛顿把这些股票卖掉后，竟然赚了 7000 英镑。

但刚卖掉股票，牛顿就后悔了。因为到了 7 月，股票价格达到了 1000 英镑，几乎增值了 8 倍。于是牛顿脑袋一热，决定加大投入。然而此时的南海公司却出现了经营困境，股票的真实价格与市场价格严重脱钩。并且在此前的 6 月，英国国会通过了《反泡沫公司法》，对南海公司等公司进行政策限制。结果没过多久，南海股票一落千丈，到了 12 月份最终跌为约 124 英镑，南海公司总资产严重缩水。许多投资人血本无归，牛顿也未及脱身，亏了 2 万英镑。

这笔钱对于牛顿来说无疑是一笔巨款，牛顿曾做过英格兰皇家造币厂厂长的高薪职位，年薪也不过 2000 英镑。事后，牛顿

慨叹："我能计算出天体运行的轨迹，却难以预料到人们的疯狂。"

在大家疯狂时保持冷静。股市的上涨下跌就像一年的春夏秋冬四季更替一样是必然出现的现象，"其实股市的下跌如一月份的暴风雪是正常现象，如果有所准备，它就不会伤害你。每次下跌都是大好机会，你可以挑选被风暴吓走的投资者放弃的廉价股票。"彼得·林奇在《战胜华尔街》中讲的这句话与司马迁的史记中"人弃我取，人取我予"的意思是异曲同工。

在证券市场里，要将"人弃我取，人取我予"作为自己一种最基本思维方式来运用，多用这种方式去思考问题，保持对各种预言的警惕，并努力在别人贪婪的时候谨慎一些，而在别人恐惧的时候大胆一些。

投资大师巴菲特说："投资者在投资或撤资的时候往往选错了时机，具体来说就是在市场经历了长期的上涨行情之后介入，在市场停滞不前或者下跌之后退出。投资者应该谨记，一时冲动和交易费用都是他们的大敌。如果投资者试图把握进入股市的适当时机，就应在其他人都蜂拥而入的时候选择离场，在其他人仓皇撤出之际勇敢入市。"

股票的适用人群

在这个全民皆股的时代，好像不炒股就有点跟不上潮流。一听到某某一万变百万、百万变千万的故事，就像当初听到灰姑娘嫁给了王子的故事时的心情，心潮澎湃，热血沸腾，并想跃跃欲试。但人的性格和家庭财务状况的不同，也决定了炒股这点事并不是适合每一个人。

首先，审视一下家庭的经济状况和未来的财务预算。如果你在两三年之内要为孩子支付大学学费或者要结婚买房，那么就不要把这笔钱用来投资股票，即使是最稳健的蓝筹股也不应考虑。因为预测股价的走势，就如扔硬币来猜测正反。如果蓝筹股在未来数年的时间里一直下跌，那么可能会让你的一切美好的人生计划都泡汤。

其次，炒股所用的资金一定要是闲钱。用闲钱炒股，给你一种心理安全感的优势，如果是急需要用的钱，会让你在股海中过于急躁，而不能作出正确的判断。只将你能承受损失数量的资金投资到股票市场，假设真的全亏了，在可以预见的将来也不会对你的日常生活产生任何影响。另外，千万不要借钱炒股。当牛市来临时，有些人甚至恨不得把买酱油的钱都投入股市，甚至要借钱炒股，指望大大地赚上一笔。借钱炒股风险很大，很多借钱买股票赌一把的人结局往往不尽如人意。

第三，炒股的人要有一颗“宁静致远”的平常心。并不是每一个人都适合炒股，炒股很多的时候炒的是一种心态。没有一个良好的心态，即使用的是闲钱，你也不会从炒股中感受到快乐，获得的可能只有埋怨、愤怒和后悔。炒股需要有足够坚强的神经面对股海的跌宕起伏，否则股价上上下下一折腾，钱还没赚到，人就住进了医院，更别说在股海里“胜似闲庭漫步”了。

另外，人在不同年纪，承受风险的能力不一样，股票投资的比例也应有所调整。

《克劳谈投资策略》一书中提到一种简单明了的投资策略——KISS法则(傻瓜原则)，就是“Keep it Simple，Stupid(保持简单，笨蛋!)”的缩写，这与其说是方法，不如说是一种思路。书中提

到有关年龄和可接受风险的关系时，克劳用了一条非常简单的公式决定资金放在高风险工具(如股票、衍生工具等)的百分比：

投放百分比＝人的平均寿命－投资者的年龄

人的寿命大概是80岁，如果你现在是30岁，则你最多可拿：80－30＝50(%)的资金去买股票，而把剩下来的资金你应把它们放在存款和债券中。

昨天聚会有人给我介绍了一位新朋友，说是炒股炒成了百万富翁。当时我对其的敬仰犹如涛涛江水连绵不绝，并请他传授秘诀。他一脸木然地对我说："其实也没啥秘诀，我原来是亿万富翁。"股市不像你想象的那么简单，一定要有充分的思想准备、财务准备以及性格方面的审视，才能真正在股海里"听任庭前花开花落，坐看天上云卷云舒"。

股市分析方法

当然，股市不一定是完全不可捉摸，其本身是有些规律的。一些成功的前辈们也早已著书立说，给我们指引了前进的方向。目前，主流的股票投资分析主要是两种：技术分析与价值分析。

技术分析。技术分析就是将股票价格、成交量等数据使用各种统计方法计算出繁多的统计数据，并辅之以一些直观的图形进行显示，便于投资者进行分析。这些图形中最常用的是"K线图"，如图7－1。

K线又被称为蜡烛图，K线的由来是源于日本德川幕府时期一个叫本间宗久的人，当时他在大阪的堂岛大米会所进行大米的期货交易。通过深入研究大米价格的历史记录，凭借过人天赋，他很快积累了大量的财富。后人根据他的交易心得以及记录价格

的方式，慢慢地将价格图表演进成蜡烛图。这一起源于18世纪日本米市用来表示米价变动的分析方法，后被引用到证券市场，成为股票技术分析的一种工具。

一根K线记录的是股票在一天内价格变动的情况。将每天的K线按时间顺序排列在一起，就组成了股票价格的历史变动情况，叫做K线图。K线由开盘价、收盘价、最高价、最低价四个价位组成。开盘价低于收盘价称为阳线，反之叫做阴线。中间的矩形称为实体，实体以上细线叫上影线，实体以下细线叫下影线。K线可以分为日K线、周K线、月K线。

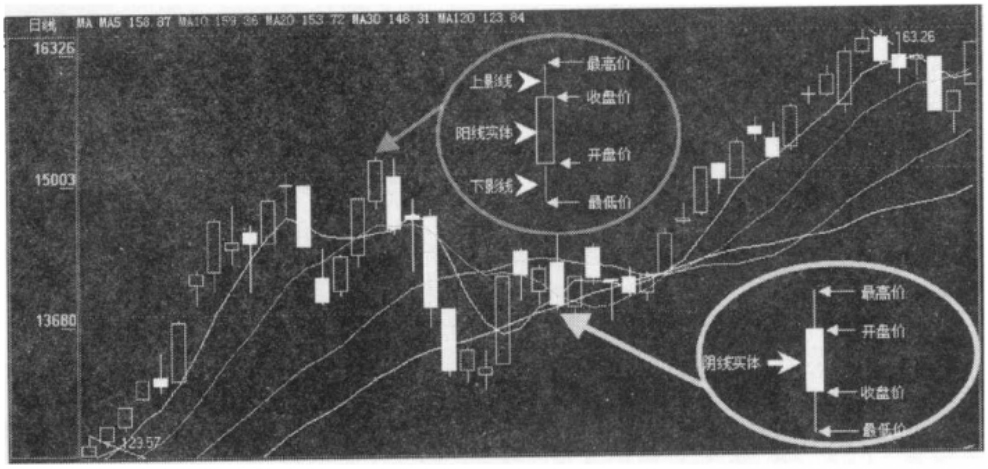


图 7—1

一代股票分析宗师江恩有一句名言：市场理论的奥秘，在于它认为股票或其他市场买卖的商品，正如物质的电子、原子或微粒一样，有其独特的波动率，这个波动率决定市场的波动及趋势。江恩认为在世间只有数字可以永垂不朽，数学可以揭示真理，解决所有的问题。

价值分析。如果说技术分析是从“定量”的角度分析问题，那么价值分析就是从“定性”的角度来分析股票。从长远来看，一支

股票的价格趋势必然与发行公司本身的价值一致，像“银广厦”这样的股票，通过做假账等非法手段虚增企业赢利，使得股价短期内走高，当丑闻公之于众，股价便会迅速跳水。同样，与其公司的赢利能力和发展潜力相比，有些股票的价格是偏低的，还有潜力可挖。挖掘被低估的股票，不在乎短期的变动，而是看重股份公司本身的价值，注重长远收益，这种分析方法称之为价值分析。

价值投资的掌门人就是那爱喝可乐的老头——被誉为“股神”的巴菲特。在过去 40 多年里，经历过全球股市的无数风风雨雨，最终把 100 美元变成了 440 亿美元的巨额财富。正如他老人家所说：“投资的精髓，不管你是看公司还是股票，要看企业的本身，看这个公司将来的发展，看你对公司的业务了解多少，如果有 1000 个股票，对 999 个我都不知道，我只选那支我了解的。”任何人都可以与这位誉满全球的“股神”共进午餐，当面请教投资之道，但是每年只有一次这样的机会，这次机会通过拍卖的方式确定“幸运者”，钱多者胜出。“巴菲特午餐约会”2008 年拍卖价值 211 万美元！并不是巴菲特贪财，而是在为慈善事业募款。

技术分析或是价值分析就像是西医与中医，只是理论依据不同，并无优劣之分。不管黑猫白猫，只要能逮着老鼠就是好猫。除了这两种主流分析方式外，还有一些“非主流”。

韩国证券界最近就流行一种“人文指数”，即通过分析生活当中可以观察到的社会现象预测股价和经济。与正规的技术、政策分析不同，这种人文指数有些“另类”，如：不写家用账簿的丈母娘为节省开支而再次拿出账簿，就说明经济全面陷入低谷；如果长期持有绩优股的朋友为减少损失而赔本抛售股票，说明股价已

触底；如果从事承包建设的亲戚放弃经营，就说明建设行业投资将减少；如果妈妈不再逛百货商店，而是去传统集市，就说明应该抛售与流通相关的股票；如果经济低迷但没有人暂停手机，说明通信股票暂时安全等。

虽说这些人文指数难以确认，但是这些分析比较具有现实感，在投资判断时也可以作为参考。就如以前流传的关于证券公司卖报纸老头炒股发财的故事，有些类似于这种“人文指数”分析法。他并不懂股票，只是在买报纸的人比较多的时候去卖股票，买报纸的人比较少的时候去买股票，仅凭这个简单的判断，就赚了不少钱，所以股票投资并非想象中的那么复杂。

炒股的智慧

对于初入股市的朋友，不知道何处水深何处水浅，在找不到方向时，有一种人的声音常常会影响他们的判断，这种人就是“股评专业人士”。但把脑壳长在别人的舌头上究竟不是一件好事情，因为股评人士的“股评”也并非那么可靠。正如巴菲特所说：“永远不要问你的理发师需不需要理发。”如果股评人士的评论都正确，那么他们自己早就发大财了，还用得着去靠“股评”赚钱？谁见过巴菲特在媒体上推荐过某公司的股票么？所以最佳的方式应该是自己去学习，像海绵一样吸取水分一样慢慢成长。如果怕经验不够而蚀财，可以先以“模拟炒股”的方式练习一下，等到有一定的把握了，再挽起裤脚下水。

不要去估计股市的底线，谁都无法知道底在哪里，顶在哪里；也不要想吃掉鱼的全部，吃掉一部分就足够了。既要有“止损原则”，也有要“止盈原则”。股市是一场智力加心力的战斗，

智力的知识可以通过书本去学习，心力则需要实战去总结与锻炼。

在股海中既不能缺乏自信，听风便是雨；也不要在一、两次赢利之后，就以为自己有“股神”的潜质了。尤其在牛市时，随便买支股票都要上涨，这并不是能说明你的技术好，可能是碰巧罢了。

在英国，有好事者做了一个实验：让大猩猩和人比赛炒股，并且是和有一定炒股经验的股民比。比赛是这样进行的：在一个大木板上写满了股票代码，让大猩猩用飞镖掷，掷中哪支就买哪支，每次买 3 支。参加实验的人则通过自己的分析后买入 3 支股票，所有参赛者的股票统一在 1 个月后按当天收盘价卖出，然后再买入 3 支，一个月后再卖出。半年下来，10 个参赛小组的赢家居然有 9 组是大猩猩！人炒股票居然比不过大猩猩！为什么呢？就如前面几章我们曾探讨过的，人是过于自信的，每个人都相信自己有着一套完整正确的方法，凭想象，凭一两次经验就认为是已经证明有效了。

据说爱因斯坦死后进入天堂，上帝将他安排在一个四人间里。爱因斯坦问甲智商多少，回答为 160。爱因斯坦喜出望外：“好！我正担心来到这里找不到探讨相对论的伙伴呢。”他又问乙，回答为 120。爱因斯坦有些失望，叹了口气说：“也好，我们还是能探讨些数学问题的。”最后问丙，回答为 80。爱因斯坦皱起了眉头说：“看来我们只能侃侃股市了。”

股市里赚钱说难也难，说易也易。最后以《金刚经》末尾一段话来与那些已经在股海中遨游或是还在海边观望的朋友共勉：“一切有为法，如梦幻泡影，如露亦如电，应作如是观。”

基金

据说哥伦布船队横越大西洋的航程中，船上有许多经验丰富的老水手。一天傍晚，一位船员看见一群鹦鹉朝着东南方向飞去，便高兴地说："我们快要到陆地了。因为鹦鹉是要飞到陆地上过夜的。"于是，哥伦布指挥船队追踪鹦鹉的方向，最终发现了美洲大陆。

丰富的经验往往带来意想不到的收获，这就是"术业有专攻"。理财亦是如此。当我们被繁忙的工作和烦琐的家事纠缠得晕头转向的时候，很难分出心思去研究理财产品，可以考虑请一些专业的理财人士来帮我们打理钱财。即便是有一些业余时间研究一些理财产品，也很难样样精通，如果你希望投资一些不熟悉的领域，但又没有充足的时间来研究，那么也可以请该领域的专家来帮忙打理。这种"专家理财"本身就是一种理财产品，称之为"基金"。基金不仅可以实现专家理财，还可以将闲散资金集中起来，进行规模化的集合投资。

投资股票的基金就是股票型基金。你不懂炒股，也没时间盯着行情。没关系，你就买股票型基金，让基金经理帮你炒股。基金经理提点管理费和手续费。让基金经理天天盯着屏幕看，天天盘算着买进还是卖出，而你则享受基金经理的胜利成果。

基金种类

投资基金首先要做的功课，就是知道基金的种类，本着"收益与风险成正比"的原则，根据自己的风险承受能力，来决定购买何种类型的基金。

基金有许多种分类方式，比如根据基金是否可以赎回，可以分为“开放式基金”和“封闭式基金”。开放式基金犹如一个有进水有出水的水池，水池中的水(资金总量)是不断变化的；而封闭式基金像一个密闭的水池，水池中的水一直不变。开放式基金的基金单位的总数不固定，可根据发展要求追加发行，而投资者也可以赎回(即你把所拥有的基金卖还给基金公司)，赎回价格等于现期净资产价值扣除手续费。封闭式基金发行总额有限制；一旦完成发行计划，就不再追加发行，投资者也不可以进行赎回，但基金单位可以在证券交易所或者柜台市场公开转让，其转让价格由市场供求决定。目前市场上绝大部分都是开放式基金。

近两年又发行了几支创新型的基金，但严格说，创新型基金并不是一个新的分类，特指在基金投资标的、收益分配、治理结构、费率结构或管理模式等方面有创新的基金。不同的创新型基金可能有不同的业务办理方式，这要看具体条款。

对于开放式基金，按照预期收益的大小(也就是风险的大小)按从小到大排序，主要可以分为：货币基金、保本基金、债券型基金、股票型基金。

货币基金。货币基金的本金安全，投资于短期债券、商业票据、银行定期存单等货币市场工具，基金面值始终保持 1 元，投资风险低，流动性强，申购赎回方便，资金到账快。

货币基金的收益稳定，年收益率一般在定期存款利率左右，成本低，免认购费、申购费、赎回费，进出方便；日日计息，月月分红，享受复利，每月分红结转份额，分红免收所得税。

比如华夏现金增利货币市场基金，2004 年 4 月 7 日正式成立；2009 年 3 月 9 日当日，每万份基金单位收益为 0.3667 元，

也就是每万份基金在这一天就可以得到0.3667元的收益，合同生效以来年均收益率2.887%。

保本基金。是指在基金产品的一个保本周期内(一般3至5年)，保证投资者可以拿回原始投入本金。同时如果基金运作成功，客户还会得到额外收益。

比如银华保本增值证券投资基金，2004年3月2日正式成立，在3年后确保本金安全的基础上，谋求基金资产的稳定增值，曾经按"0.4元/10份基金"进行分红。之后，2007年3月1日，此基金按照1∶1.184422454拆分(即每1份基金转换为1.184422454份)；2008年3月9日这一天基金单位净值为1.0619元，累计净值为1.2019元。

债券基金。发行基金所筹集的资金主要投资于可流通的国债、金融债和企业债券等。

比如华夏债券基金2002年10月23日正式成立，投资于固定收益类金融工具，包括国债、金融债、企业(公司)债等债券以及新发行股票等；在2009年3月9日这一天，基金单位净值为1.149元，累计净值为1.499元。

股票基金。基金中最主要的基金品种，以股票作为投资对象。一支股票基金的名称一般会体现出该基金的投资取向和策略。比如说，"华夏大盘精选基金"的投资重点为各行业中具有领先地位的大型上市公司，"嘉实服务基金"关注的是以服务业(第三产业)为代表的经济领域快速增长的行业，"南方全球配置基金"关注的则是香港证券市场公开上市发行的股票。

股票型基金中有一种比较特殊的基金是"指数基金"。如果说一般的股票基金是凭着灵感发挥的创意画，指数基金则是一幅依

葫芦画瓢的临摹画。一般的股票基金是“选择时机，选择股票”的主动性投资；而指数基金是被动投资，股票指数里包含什么股票，它就买什么股票，从而达到与该指数同样或相似的收益水平。

比如：博时裕富证券投资基金，2003 年 8 月 26 日正式成立，以新华富时中国 A200 符合指数为标的，后来修改章程，改为以沪深 300 指数为标的，在经过大额分红后，截止 2009 年 3 月 9 日，基金单位净值 0.606 元，累计净值达 2.586 元。

一般而言，基金的类型在其成立之初就确定下来，很少改变，但有一种基金的类型随着时间的流逝，是可以发展变化的。这类基金为生命周期类基金，它是从基金持有人角度来进行设计的。每个人在人生的不同阶段都有着不同的资金支出需求，不同阶段风险承受能力也是不尽相同的，对基金的偏好也是不同的。此类基金通常都有一个目标期限，基金经理会随着时间动态调整投资组合，其早期主要投资于股票，属于股票型基金，风险收益水平较高；随着时间的流逝，其投资于股票的比例不断减少，投资于固定收益类证券的比例不断增加，风险收益水平逐步降低；目标日期以后，最终演变为低风险收益水平的偏债型基金，甚至货币基金，为投资者带来稳定的收入。

比如：汇丰晋信 2016 基金，该基金以 2016 年为目标期限，每年自动调整股债投资比例。越临近 2016 年，股票比例越低，债券比例越高。具体而言，基金的股票类资产比例会从基金合同生效开始的 0%～65%，逐年下调至 2016 年的 0%～5%；而相应持有债券类资产的比例将会逐年提升，从基金合同生效开始的 35%～100%，上升至 2016 年的 95%～100%。

上面是几大类基本种类，随着创新型基金的增多，更加需要仔细阅读基金的《招募说明书》，还是那句老话：好好学习，天天赚钱。

基金费用

了解了基金的类型后，还需要了解基金的费用，也就是购买某基金可能需要支付的各种杂七杂八的费用。

一是隐性的费用，在公布的基金净收益值时已将这部分费用扣除了，有点相当于企业生产的成本，在公布的基金净值中已经扣除了其成本值，如管理费、托管费等；二是在基金交易中需要额外支付的费用，如申购、认购、赎回、转换等费用。基金首次募集期购买基金的行为称为“认购”；在基金成立后购买基金的行为称为“申购”。一般情况下，认购期购买基金的费率相对来说要比申购期优惠。

再来看看“转换”费用的概念。假设一个基金公司有着一系列的基金，并允许你在这一系列基金之间转换。比如一家公司有“股票”、“债券”、“货币”这三种基金，你可以任意转换，但这三种基金的认购费率是不一致的，申购和认购费率依次降低。假设你现在持有的是货币市场基金，如果你想把换成股票基金，一种方法是卖掉货币市场基金再买入股票基金，这种方法费用高，而且时间长，可以会失去某些机会。简单一些的方法是，直接把货币市场基金转换成股票基金，但需要支付一些“转换”费用。

以博时价值增长基金为例来说明基金的申购费用。

申购金额(元)	前端申购费率
M<5 万	1.8%
5 万≤M<1000 万	1.5%
M≥1000 万	1000 元

表 7—2

持有基金时间	后端申购费率
1 年以内	1.8%
3 年以内、1 年以上(含 1 年)	1.5%
5 年以内、3 年以上(含 3 年)	1.0%
8 年以内、5 年以上(含 5 年)	0.5%
8 年以上(含 8 年)	0

表 7—3

这里需要解释一下“前端费率”和“后端费率”的概念。前端费率就是前端收费的费率，前端收费指投资者在购买时就支付申购费的付费方式；后端收费指投资者在购买开放式基金时并不支付申购费，等到卖出时才支付的付费方式。设置后端收费的目的是为了鼓励投资者能够长期持有基金，因此，后端收费的费率一般会随着持有基金时间的增长而递减。某些基金甚至规定：如果投资人能在持有基金超过一定期限后才卖出，后端收费可以完全免除。

前端收费就如同是上车时买票，上车时买票的价格是按照购买的金额来确定，如果买得够多，费率就低些；后端收费就如同下车时才买票，而且这个票价定价模式是，你在车上待的时间越

长(即：持有时间越长)，费率就越低。如果到达一定期限，费率甚至可以为0。

比如，博时价值增长的净值为1元，用1万元进行申购，采用前端费率的模式，所购买的博时价值增长基金的份额为10000－10000＊1.8%＝9820份。而用后端费率模式进行申购的份额为10000份。当持有8年以上，用后端费率的话，申购费率为0，也就是你不需再为申购付出什么费用了。同样9820份与10000份，肯定10000份带来的收益要大。因此，后端收费模式特别适合于长期投资，将会为你节省不少的费用。

基金分红

《证券投资基金运作管理办法》规定，开放式基金的合同里应约定每年基金收益分配的最多次数和最低比例。开放式基金默认的分红方式为现金分红，是指基金将收益的一部分以现金方式派发给基金投资人，直接体现为你账户中的现金余额增加。而红利再投资则是将分红所得现金再投资该基金，即“基生蛋，蛋生基”，体现为你账户中的基金份额增加。

假设持有的5万份基金份额，如果采用现金分红时，你可以得到3000元现金；如果采取红利再投资的方式，按分红基准日的基金份额净值为1.2元，那么你可以分到3000÷1.2＝2500份额，这样你的基金总份额达到52500份。

如果3年之后，该基金净值增长到3元，采用现金分红方式时除了已入囊中的3000元现金外，基金市值为150000元(5000×3元)；采用红利再投资方式时基金市值为157500元(52500×3元)。显然红利再投资方式的总价值要多些。

如果3年后，该基金净值降到0.1元，采用现金分红方式时除了已入囊中的3000元现金外，其基金市值有5000元(50000×0.1元)；采用红利再投资方式时基金市值只有5250元(52500×0.1)，但囊中并无3000元现金。

由此可以看出，当牛市基金市值上涨时，持有更多的基金份额可以带来更多的收益；而在熊市基金市值下跌时，现金分红落袋为安就成了较好的选择。

如果仅仅想做一个“短平快”的基金炒家，以短期的价差为获利目标，那么现金分红是较好的选择。如果对中国证券市场长期运行态势充满信心，并希望做一个长期投资者，红利再投资则是最优的选项。把分得的现金红利继续投入该基金，一方面，可以因红利再投资免申购费而降低投资成本，另一方面可以享受到“复利”效应，更好地进行财富积累。假设你在1900年，将1万英镑投资于以“英国整体股票指数为标的”的基金，通过分红再投资100年后它将变成1.6946亿英镑；但是你如果选择现金分红，那么100年后，它的基金市值只有161万英镑，还不到1.6946亿英镑的1%，实在是天壤之别。

基金配置

投资基金时，应根据基金的特点进行短、中、长期的基金配置。

①货币基金＋信用卡，满足你日常生活的需要。生活中，没必要持有太多的现金，把货币市场基金当做活期存款账户。暂时不用的现金全部存入货币市场基金，消费用信用卡来满足。如果需要现金，货币市场基金可以立即赎回，到账时间比较快。需注

意的是，因为其收益不高，放在货币市场基金的钱不应太多。同时，对于货币市场基金可以不必苛刻地进行选择，因为收益相差不是很大。以2008年为例，货币市场基金收益率最高的是中信中信现金优势，年收益率为4.68%，而最低的上投摩根货币(B)年收益率为2.91%。因此，以满足短期资金需要(3个月～1年内要使用)的货币市场基金，更应关注其快捷方便性，最好选择赎回方便到账时间快的基金。比如说在招商银行的网络银行，当天下午3点之前对招商货币市场基金进行赎回，第二天早晨9点钟就可以到账使用。

②债券型基金，中期资金。把中期需要的资金(一般为1到5年内，比如结婚、旅游、房子首付款等需要)存入债券型基金，债券型基金收益较货币市场基金收益高，收益比较稳定，赎回到账时间也比货币市场基金长，一般可以在资金需要前一周进行赎回。债券型基金在股票市场低迷的时期，更显现其优势。2008年股市暴跌，除债券基金及货币基金外，所有类型的开放式基金都为负收益，债券型基金的平均收益率却为6.52%。因此，债券型基金很适合作为中期资金投资。

③股票型基金，长期资金。股票型基金属于高风险的投资，不同年份收益波动很大，为规避这种波动性，应尽量地把投资期限拉长。2007年，股票型基金平均年收益128%，华夏大盘基金以年收益226.14%名列第一。2007年“祖国山河一片红”，到了2008年则是满盘皆输，股票型基金的平均年收益率为－50.63%，“泰达荷银成长”以年收益－31.61%名列第一。不仅如此，同一年份的股票型基金之间的收益率差别也比较大，2007年收益率最高的股票型基金(226.14%)与最低(收益率44.9%)的相差5倍。

因此，除了延长你的投资期限外，股票型基金同时应挑选好的基金公司，选择优质股票基金，以避免基金经理的不作为影响你的投资回报。

懒人高招——基金定投

19 世纪的美国大文豪马克·吐温曾说过一句投资名言："10 月，是股票投资最危险的月份之一。其他最危险的月份是：7 月、1 月、9 月、4 月、11 月、5 月、3 月、6 月、12 月、8 月和 2 月。"仔细一看，所有的月份均包括在内，马克·吐温的一句玩笑话也道出了投资股票的真谛：股票投资的时机很难选择。

基金投资工具的出现，给投资者省了不少事，完全不必再自己劳心费力地选股，只需选择一家好的基金公司，将股票选择、买卖时点、风险的掌控等都交给专业的基金经理团队负责即可。

然而基金的净值，尤其是股票型基金是会随着股票市场的波动而波动，它的投资收益，不可能一步到位、立竿见影。那么，投资基金是不是也存在时机的选择？有没有一种适合懒人的投资方法，不必很在乎入市的时间，而只是需要遵循一个简单的规则呢？

回答当然是肯定的。即定期定额的投资方式(简称"定投")。定期定额的方式类似于银行储蓄的"零存整取"。所谓"定期定额"就是每隔一段固定时间，以固定的金额投资于同一只基金，通过每月买入，不必选择进场时点，不论市场行情如何波动。当基金净值高时，买到的单位数较少；当基金净值低时，买到的单位数较多。这样降低了每单位的平均申购成本，还可以享受长期复利的效果。

有人说过，要在市场中准确地踩点入市，比在空中接住一把正在落下的飞刀更难。而时间是烫平波动的最好工具。定期定额分批买入，无须为市场短期波动担忧，而且纪律性的投资具有强制性，同时可以克服人性的优柔寡断、追涨杀跌的心理弱点。有一个真实案例广为人知：富兰克林·邓普顿基金集团1997年6月在泰国曾经推出过一支邓普顿新兴市场基金，该基金在成立之初便遇到了亚洲金融风暴，从发行时的10美元面值最低跌到2.22美元，后来虽然基金净值从2.22美元回升到6.13美元，但距发行时的10美元依然相距甚远。但一个从成立起就坚持“定投”的投资者，不但没有损失，还取得了41%的回报！这就是定期定额简单投资的奥秘：不仅可以分散风险，更可以聚沙成塔，有效规避了“择时”的难题。

以上证指数为模拟投资对象，上证指数在1990年12月19日成立时的基数100点为参考基数，当天模拟开始基金定期定额投资，净值为1元，每月投入500元，计算不包含手续费。按照上证指数的实际走势和2009年3月19日上证指数(2227.34点开盘点位)点位模拟计算。

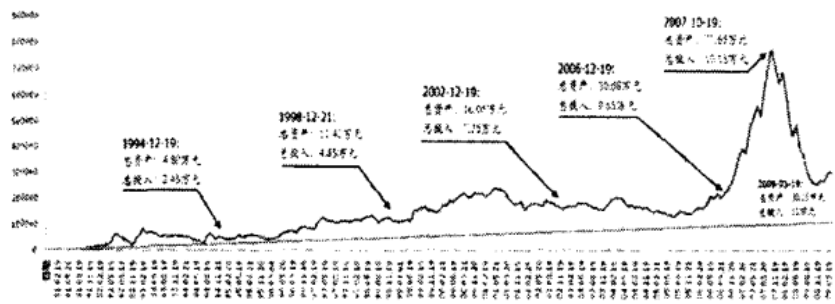


图 7—2

如图 7—2 所示，投资时间 18 年 3 个月，总投入 11 万元。在这 18 年中，经历 7 次大涨大跌，无数次小涨小跌，至 2009 年 3 月 19 日，资产总额达到 301652 元，年均收益率达到 9.67%。

从图 7—2 可以看出，虽然从 2007 年到 2008 年总资产总额被“腰斩”，但是从长期来看，总投入 11 万，总资产 30.16 万，年均收益率达到 9.67%。而且如果定期定额一直持续下去，等到下一个牛市，资产总额将有更大幅度的增长。

基金投资是一个渐进的过程，在这个过程中，应树立长期投资的习惯和理念。如果时间太短了，比如三、四个月或是一、两年，“定投”基本上是看不出太明显的收益；时间越长，定期定额优势越明显。

假设你是 2007 年 1 月 19 日开始定期定额，同样是每月投资 500 元，那么至 2009 年 3 月 19 日，共投入 13500 元，而总共资产总额仅为 9865 元。这也是在 2007 年开始定投的投资者的苦恼：投资一直为亏损，定投需不需要继续？不要为暂时的亏损所迷惑，定投善于在长跑中胜出。

相关分析显示，若定投持有 1 年，回报为负的概率大约为 30%；若定投持有期达到 6 年，回报为负的概率几乎为零。越早开始定投，持有年限就越长，回报为负的概率也就越低。

定期定额的对象适合于波动比较大的基金，这样才能通过时间熨平市场风险，充分享受“复利”效应。如果用货币市场基金来做定期定额，因为其收益波动不大，没有多大的意义。指数基金则是定投的优质品种，指数基金波动较大，受基金经理主观判断因素较小，指数不可能只涨不跌或只跌不涨，没有永久的熊市或牛市，在牛熊交替的过程中坚持定期定额，实现财富增值。

基金定投，用简单的方式面对复杂的市场，不必选择合适的时机，用一种机械式的方法，持久的信念去收获自己的财富。如果马克·吐温还在世的话，他可能会修改一下他曾说过的话："10月，是基金定投最适合的月份之一。其他适合的月份是：7月、1月、9月、4月、11月、5月、3月、6月、12月、8月和2月。"

8. 保险：带上你的备用轮胎

保险的意义，只是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大时的准备；如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三步的人，才能算作是现代人。

——胡适

3000 多年前，长江是一条横贯中国东西主要交通要道，大批的货物源源不断地从四川、云南、贵州等地运往下游。由于当时造船技术有限，加上长江水急浪高，经常发生船只倾覆、货物损失的事故，商人们都在思考着用什么办法来避免这种损失。有一个年轻的四川商人名叫刘牧，提出了一个办法，要改变过去那种把货物集中装载在一条船上的做法，而把货物分装在不同的船上，这样原本一条船上的货物分开放在十条船上，每条船上都放有十个商人的部分货物。开始时很多商人都反对这种做法，因为采取这种做法，就要与别的商人共同协作，还增加了货物装卸工

作量。但经过努力地说服，大家终于同意采用这种方式。在航行途中，果然发生了事故，船队中有一艘船沉没了。但由于采取了分装法，损失分摊到每个商人头上后，损失就变成很小了。后来这种分散风险的方法在长江运输货物的商人们中被广泛地接受，进而得到了发展，这其实就是保险的雏形。

保险本质上是一种互助行为，面临风险的人们通过保险人组织起来，从而使个人风险得以转移、分散，由保险人组织保险基金，集中承担。当被保险人发生损失，则可从保险基金中获得补偿，说得通俗点就是“人人为我，我为人人”。

国人的保险意识普遍不强，总是认为我身体很好，一切都好，倒霉的事情不会撞上我；但是一旦发生不幸，本身又没有足够的能力去抗击风险时，后悔都来不及了。

保险，是一种个人选择，虽然在生活中的地位不如“柴米油盐”如此显赫，但是也要认识到保险是每个家庭的必需品。就如车上的备用轮胎，也许永远也用不上它，但是它的存在，是一种心安的保障。不管车胎在何处出了故障，都可以换上那个备用的轮胎以继续驰骋我们的人生。

买保险的三件事

保险代理估计是近年来就业人数膨胀得最快的职业之一了，几乎每个人都会有一个做保险代理的亲戚或朋友。从事保险代理这个职业最需要的基本功就是“口才”，因为保险代理人就是产品推销员，拿着一大堆各种各样的险种介绍单，会把你头都看晕。跟其他的产品推销员一样，保险代理人会口若悬河的一阵忽悠，让你似乎看着这个也可以，那个也不错。在这时，要保持清醒地

头脑，就必须清醒地捋清楚买保险的三件事：买多少，给谁买，买什么。

买多少

保险的额度犹如生活中的维生素，虽然对身体有利，但也不能吃得太多。买保险的额度可以听听专家们的建议，记住两个“10”就可以了：

保险额度为家庭年收入10倍最恰当；

总保费支出为家庭年收入10%最适宜。

比如家庭年收入10万元，总保费支出不应超过1万元，否则支付过多的保费会让生活感到有些吃力。

给谁买

中国人常常把孩子看得过重，很多人给孩子买了很多保险，但对自己却一点都不考虑。虽说孩子是祖国的花朵，但花朵需要的阳光雨露是大人所给予。因此，在买保险时最好遵循“先大人后孩子”的原则，先把“家庭经济支柱”保障好，因为大人也是孩子的“保险”，只要大人健康地工作和生活，孩子的生存状况就不会差。如果家庭的经济支柱发生了问题，因为孩子的保险此时没有到期，保险的现金价值又低，故不能解决家庭面临的困难，即使给孩子买的保险再多可能都没有用。家庭经济出现危机，孩子的生活品质也无法保证。

当然，如果有足够的经济实力，给每个家人都买是最好的了。就如李嘉诚所说的那样“别人都说我很富有，拥有很多的财富，其实真正属于我个人的财富是给自己和亲人买了充足的人寿

保险”。

买什么

这是买保险中最需要花时间思考的问题。保险代理人推荐的这种或那种保险，不一定是最适合你的，因为保险代理人并不了解你的家庭和生活。任何险种都无所谓好坏，只有适不适合自己之分。只有自己才是最了解自己家庭状况的人，也只有自己才能够最明白自己最需要什么。

在考虑买什么保险之前，问问自己：最怕什么？最需要什么？最不能承担的是什么？

比如说，在地震发生之前你就有强烈的预感，你会让家人尽快转移，但积累了十几年心血的那幢新房子是无法搬走的，你就可以去买地震险，即便是地震中房子被震毁，也能够有所补偿。但无论谁都没有预测未来世界的能力，如果有这样的先知，保险公司就会关门倒闭了。

又比如说，你是家里唯一的经济来源，一家几口人都靠你的工资收入生活。这个时候，你最担心自己遭遇意外，那你就该为你自己买上人寿险和意外险。如果担心自己的家人得了重病而无法负担，就可以为家人购买重大疾病险。

英国的密利斯·戴维斯，是世界上著名的小号演奏家。他最担心自己的嘴，把自己的双唇看做是一宝，于是向保险公司为他的双唇买了 50 万美元的保险。英国著名的香水配制专家菲利朗，可以分辨出 2500 种不同的香味，即使在空旷的森林里，他也可以闻出 3 小时前有人吸烟的味道，能准确地说出是何种香烟的烟味。当他为世界社会名流、大富豪配制香水时，还分析这些客户

喜爱的花朵、食物的气味，以配制出最能适合其性格、气质的香水。他最担的是他的鼻子，为此，他向伦敦一家保险公司为自己的鼻子投保，保险金额高达500万美元。

在确定买什么保险时，你要清醒地认识到自己最不能承担的是什么。做到心中有底，再咨询保险代理人，为你不能承担这部分推荐合适的保险，这样才能找到自己最需要的保险。

总之，不管给谁买保险，不管买什么险种，一定要根据自己需要，同时看清楚合同条款，明白保险保障的范围和内容不清楚的地方要“打破沙锅问到底”。

保险公司一般会规定投保人收到保单之日起10日内的一段时间为“犹豫期”。在这段时间内，投保人可以无条件地要求保险公司退还保费。保险公司除收取最多10元的成本费以外，不得扣除任何费用。但是如果过了犹豫期以后的退保，保险公司通常要扣除较高额的手续费。充分利用犹豫期，仔细看一下合同正本，看看与保险代理人所说的是否一致。还有一个小细节，在收到保险单后，最好亲自填写保单回执，因为保险公司对犹豫期的认定，是以回执日期为起始日进行计算的。在“犹豫期”内，再一次冷静考虑自己投保的险种、期限、费率是否合适，如发现不妥之处，应尽快与保险公司协商进行变更或退保，以免造成不必要的损失。

买保险就有如买衣服，如果买了一件不适合自己的衣服，就只有放在柜子里任其生霉，不仅浪费钱财，而且如鲠在喉。

人身保险

一般人买财产保险还是比较积极的，比如买了一辆新车，第

一件事情就会为爱车买一份车损险，可能很多情况下是怕自己车技不好，把车损坏的可能性非常大。但对于人寿保险，很多人并不是很积极，一是认为身体出现故障或被损坏的可能性要远远小于自己的爱车；二是要得到保险的赔偿，那就意味着非死即伤，如果去买人身保险，好像是暗示自己要出事故。每年花三四千元买车险时毫不犹豫，但每年花三四千元买人身保险却无法接受，看来在有些人心中人不如车重要。

人身保险可以分为人寿保险、人身意外伤害保险和健康保险。

人寿保险

人寿保险是以被保险人的生命为保险标的，以被保险人生存或死亡为保险事故的人身保险。人寿保险是人身保险中最重要的部分。多年前有一位保险公司的朋友曾说过，虽然买了许多的险种，但是他从来不买人寿保险，因为这世界上没有值得牵挂的人。听后很是一种伤感，不知多年以后，他是否已经找到牵挂的人。

的确，人寿保险是一种承诺和爱心，正如杜鲁门总统所说："我一直是人寿保险的信仰者，即使一个穷人，也可以用寿险来建立一笔资产，他可以感受到真正的满足。因为他知道，倘若有任何事件发生，他的家庭也可受到保障。"

人身意外伤害保险

人身意外伤害保险指被保险人在保险期间内因遭受突发的意外事故(非疾病因素)，身体蒙受伤害而残废或死亡时，保险公司

按合同约定给付保险金的一种人身保险。如经常驾车出行的人，一定要为自己购买充足的人身意外伤害保险；经常出差的人士，还应该投保一份交通工具综合意外险，能够额外增加乘坐飞机、火车、轮船、公共汽车及出租车的保障；经常外出旅游的人要特别关注旅游险。

你在小的时候，你的父母或者爷爷、奶奶很疼你，逗着问你："你将来长大了还会记得我们吗?"你很认真地回答说，你将来一定会好好照顾他们。你当然记得，在你快结婚的时候，你立誓将来会好好照顾你的爱人，终生不移。曾经山盟海誓的情景仍历历在目。不管你是做生意的还是打工的，无论你是当官的还是被管的，你一天到晚都在忙，赚钱回来，还债、付房子、买菜、缴学费。你家中的老人安享晚年，小孩安心念书，借钱给你的银行或朋友也乐得清静，没有打电话来催交过期的贷款，大家都继续乐业安居。你是个有信用的人，你一直在履行你的承诺。然而天有不测风云，你还未完成你的各种承诺就随风附云而走了。你遗憾没能继续守信，履行你的承诺，内疚不能再照顾你所关心爱护的人。但是如果在你离开之前，老早办好一份保险，你就可不必这么遗憾内疚。因为你知道保险公司将会出来帮助履行你对你所关心爱护的人的承诺。保险公司发给你的保险单，不只说出保险公司对你的承诺，保证你长命，也说出你对你所爱所关心的人的承诺，以及你的承诺的后盾。

——《实话实说谈保险》

人身意外伤害险的保费相对低廉，只需花点毛毛雨的保费就可获得高额的保障。投保也很简单，有些险种还可以直接通过网站自助式购买，根据需要选择保险责任和保险额度，十分方便快捷。

但“人身意外伤害险”与“人身意外伤害医疗保险”是有区别的，所以在购买意外险时，要注意阅读保险责任条款，不要以为只要出意外，保险公司都会赔付。小蓝买了保额为 20 万元的一年期人身意外伤害保险，在保险有效期内，遭遇了严重车祸，还好是大难不死，只是身体多处受伤，在医院共住院 17 天，花去医疗费用两万多元。他拿着医疗费发票到保险公司去报销，结果被拒赔。回来后，他实在是想不通，意外险怎么不保意外呢？总觉得保险公司在骗他。

其实仔细看看投保的责任条款就会明白，他投保的是“人身意外伤害保险”，合同上规定的保险责任只有身故、残疾责任，也就是说因意外导致残疾或身故才会赔付，而此次车祸事故又没有造成上述结果，住院发生的费用是不赔的。

如果想要保险公司赔付因意外而产生的医疗费，那就要投保“人身意外伤害医疗保险”，多了“医疗”两字才会赔医药费的。因此保险合同一定要仔细研读，稍有疑问，就要向保险代理人问清楚，不要光看险种的名称就凭直觉来判断。

健康保险

健康保险是以被保险人的身体为保险标的，保证被保险人在疾病或意外事故所致伤害时的费用或损失获得补偿的一种人身保险，包括重大疾病保险、住院医疗保险、手术保险、收入损失保

险等。

重大疾病险，是对突患重大疾病时的一种赔偿，这是目前最能被大众接受的健康保险之一。重大疾病险有两种类型，一种是返还型，一种是消费型。返还型能够在若干年后一次性返还所有交纳的保费，消费型则不会返还。很多人比较倾向于买返还型的保险，因为如果自己不得病的话，钱还可以拿回来；而消费型保险，如果没有重大疾病的话，交的保费就算是白交了。没有人会认为自己一定会遭遇重大疾病的，所以返还型保险更容易被人们接受。

其实返还型的保险不见得比消费型的保险更划算，以下面的实例来细算一下：以 30 岁的人为例，购买一般返还型的重大疾病险，保额为 10 万元。

如果选择返还型，则每年需要交纳 3500 元左右的保费，连续交纳 20 年，70 岁时一次性返还 7 万元保费，保险合同也同时终止；即 50 岁至 70 岁的 20 年间不需要交纳保费，70 岁以后终止保险，70 岁时返还给你所交的保费。

如果选择消费型，每年交纳 500 元保费，交一年就保一年，60 岁以后不准再投保了。

3500 元与 500 元，每年所交保费相差 3000 元，用这 3000 元去投资呢，假设收益率为 5%（这个收益率应该不难达到）。根据复利的计算可以得知，每年投资 3000 元：

10 年后可以得到 37722.7 元。

20 年后可以得到 99198 元。

20 年以后由于返还型已不交保费，因此每年不会加投 3000 元的节余资金。

30 年后的收益为：161583 元。

40 年后的收益为：263201 元。

第一种情况：40 岁时患病，选择返还型时，需要支付保险公司一共 3500×10＝35000 元的保费；选择消费型时则只有 500×10＝5000 元。这两种情况下，保险公司都赔付 10 万，投入少而保障功能一致，而且将每年省下的 3000 元进行投资的话，还可以获得 37722.7 元。如果在 40 岁之内患病情况也可类似推导。

第二种情况：50 岁时患病，返还型付出保费 3500×20＝7 万元；消费型付出保费 500×20＝1 万元，两者赔付还是相同的 10 万元。将省下的 3000 元投资后得到 99198 元，将近 10 万元了！也就是说如第 20 年得病，消费型节约出来的保费所获得的投资本息已经相当于赔偿的保额了。

第三种情况：60 岁时患病，返还型还是只付出 7 万元的保费；消费型付出保费 500×30＝1.5 万元，两者赔付仍然都是 10 万元。虽然消费型在 10 年间仍在付保费，但比起其节约而得到的收益就是小巫见大巫了。因为第 30 年时，以前节约的保费收益本息达到 161583 元。

60～70 岁之间患病，虽然消费型已不能投保，但节约出来的保费投资收益总额达 16 万以上，即便是扣除了保额 10 万元，还能多出 6 万元来治病，相当于是自己能够给自己赔付 16 万，而返还型只能获赔 10 万。

第四种情况：71 岁时患病，选择返还型时，手里只有保险公司返还的 7 万元保费；而选择消费型时，手里已经有 263201 元，其优越感远高于返还型了。

由此分析可以看出，消费型的重大疾病险比返还型要划算得

多。不止是重大疾病险，其他险种如果有消费型和返还型的选择时，一定要认真计算后再做决定，而不能凭直觉判断。

保险受益人

人身保险合同中的受益人是指根据保险合同的约定，当保险事故发生时，对保险金享有请求权的人。根据保险事故发生时，被保险人生存与否，人身保险合同的保险金给付可分为生存保险金给付和身故保险金给付。我国各保险公司现行险种的条款中均规定，被保险人生存条件下的保险金受益人只能是被保险人本人，并拒绝受理其他指定和变更，但身故保险金受益人就可以是其他人了。正因为这个原因，所以常常会听到一些杀人骗保的案例，比如张三给李四买了保险，身故保险金受益人为张三自己，然后张三买凶杀李四，再到保险公司请求赔付。不过你也不要太担心，因为如果有人给你投保的话，其保险是必须有你的签字才能生效的；如果要更改受益人，同样也需要你签字。

保险受益人也有一些让人感到舒畅的用途。如果婚前有些现金不愿意去公证为婚前财产，可以买一笔保险，将保费一次性全部交清(专业术语为：趸交)，并将受益人指定为自己，则这笔保险在婚后所产生的收益都是婚前财产。当然在离婚时，这笔保险的收益人仍然是你，不会视为夫妻共同财产而进行分割。这个问题在第 10 章会有详细讲述。

下面有个案例，也是关于离婚时保险受益人的问题。

两年前，刘女士与丈夫施先生正式决定协议离婚。一个月前，施先生不幸在一场交通事故中意外身亡。刘女士意外获悉，前夫还有一笔 20 万元的保险赔偿金。原来在刘女士离婚前，其

前夫在一家保险公司投保了一份人身险，保险金额为 20 万元，保险受益人填的是刘女士。根据保险合同，刘女士将获得 20 万元的赔偿金。

于是，刘女士决定向保险公司申请领取保险赔偿金。施先生的父亲在得知这一消息后也向保险公司提出领取保险金的申请。而保险公司给出的答复是：这 20 万元的保险理赔金应该给刘女士。

在本案中，刘女士与施先生离婚后，施先生并未通过保险公司变更受益人，即默认其原先指定的受益人刘女士现在仍是合法的受益人，刘女士的受益权并不因婚姻关系的解除而消失，所以这 20 万元保险赔偿金应由刘女士获取，不适用继承法的规定。

按照我国《保险法》的规定："人身保险的受益人由被保险人或者投保人指定"、"被保险人或者投保人可以变更受益人并书面通知保险人，保险人收到变更受益人的书面通知后，应当在保险单上批注"。

夫妻一方购买的以对方为被保险人且以本人为受益人的保险，在夫妻离异时，保单可否作为共同财产分割呢？法庭在审理这类案件时，通常有两种做法：一是分割所缴的保险费；二是分割保单的现金价值。

虽然保险产品种类繁多，但因为保费数额是确定的，所以在处理此类问题时，分割当事人所缴保费是比较合理的。比如一份人身保险，现在已经缴了 5 年的保险费，共 6 万元，在分割时，判决该份保险由一方当事人所有，另一方当事人给付对方一半的保险费，即 3 万元。

第二种分割保单现金价值的依据是，《最高人民法院关于人

民法院审理保险纠纷案件若干问题的解释(征求意见稿)》第45条规定："人民法院对于以夫妻共同财产投保后，夫妻又离婚的，应当按照以下情况处理涉及保险的纠纷：一方为投保人并以自己或其亲属为受益人的，应当给予对方相当于保险单现金价值的一半的补偿。"还是以上述例子为例，如缴纳了5年的人身保险，保费共计6万元的保险费，而离婚时的现金价值为4万元，在分割时，判决该份保险由一方当事人所有，另一方当事人给付对方一半的保险单的现金价值，即2万元。

保险与投资

近年来，分红险、投资险、万能险等投资类保险很流行，这些保险在保障的同时，附加了投资的功能。由于保险产品越来越具有收益性，使得多数人在买保险时注重回报率，买保险首先问是不是还本，收益是多少。

追求收益无可厚非，但是很多人往往忽略了其"保障"的基本功能，而保险业务员由于种种原因，也不坚持保险的意义真谛，所以许多保险缺乏风险保障，却将投资增值保险成为首选。保险不是投资，不要把它和基金、信托等金融产品收益相比较。保险首要功能是"保障"，而不是投资增值。因此购买保险时，不要首先想到的是"交的保费是不是白交了""会有多少收益"，这是非常错误的认识。

常见的投资类保险有分红险、万能险和投资连结险三种。分红险的保障和分红账户是混合的；而万能产品设有保障账户和一个单独的投资账户，其投资账户有保底的功能(目前保底利率为1.75%～2.5%)；投连险也是保障账户和投资账户分离，并设置

有几个不同投资账户，其投资账户形态通常有激进型和保守型等两种以上的形态可供选择。需要注意的是，投连险和万能险的投资账户资金并非是保单持有人所缴纳的全部保费，而是应扣除不菲的初始费、管理费等以及保障成本费用后的资金余额。因此，对于投资类保险只投两三年就退保，损失是非常大的。投资险的投资功能应着眼于长期，短期内其整体收益可能会比不上银行定期存款利率(因为最初你交的保费，扣除了非常大的费用)，从长期来看，二三十年的时期，其投资的功效才能真正发挥出来。

现在很多投资类的保险放在银行卖，一些人没搞清楚，却被工作人员“强调收益性”的忽悠买了投资类保险。我家隔壁的王爷爷就遇到了这样的事。银行推销保险的工作人员告诉他这款保险3年后就可以取回，3万元到期可以获得9000元的利润。3年30%，和同期银行百分之几的银行存款利率相比，自然显得“效益很高”。如此好事，老人自然动心。事后才知道，这是一款十几年期的分红险，3年后是可以取，只不过要交高额的退保费用，至于9000元利润，也非3年而是十几年的。“天下没有免费的午餐”，在银行卖的保险还是保险，而不是定期存款，弄清楚其中条款是非常有必要的。

投资类保险的宣传资料上一般会有高、中、低三档演示收益，告诉你若买了此款产品，多少年后大体该会变成多少钱。聪明人看到“演示”二字，就该知道这些数字是不算数的——严格来说低档演示才是保险产品保障的回报情况，而中档和高档不过是基于不同预测收益率测试的结果，绝非保证，更不具有法律效用。投资类保险收益会随保险公司资金运作而定，有时高有时低，不太固定。不要轻信保险推销人员片面性介绍，任何投资都

有风险，投资类保险的收益也具有不确定性。

总之，保险是一种保障，购买保险时首先要看其保障功能是否满足要求，而不是首先关注其投资回报率。如果家庭或者个人连一般的保障水准都不具备，那首先要考虑的是购买保障型的保险产品。一般的保障水平具备了，具有了一定的抗风险能力，且手中又有余钱，那不妨再考虑买些投资类产品。如果忽略这一条，万一发生意外风险、重疾风险，买了投资类保障产品却不能理赔，每年还要继续交不薄的保费，买了保险产品反而不保险。这也是在购买投资类保险产品时需要慎重考虑的。

最后，用丘吉尔的话作为本章的结束语："人寿保险是唯一的经济工具，能够保证在未来不可知的日子，有一笔可知的金钱！如果我办得到，我一定要把保险两个字写在家家户户的门上，以及每一位业务人员的手册上。因为我深信，透过保险，每个家庭只要付出微不足道的代价，就可以免遭万劫不复的灾难。"

9. 彩票：天上掉下的馅饼

政府发行彩票是向公众推销机会和希望，公众认购彩票则是微笑纳税。

——佚名

高收益往往伴随着高风险，要么一夜暴富，要么死无葬身之地。这其实就是一种以自己的人生幸福为代价的赌博，但大多数人都不会去赌，因为无法承受有可能出现的最差结果。如果有一种赌博，既有高收益，又无高风险，要么一夜暴富，要么啥事都没有，这简直就是一种完美，相信世界上所有的人都会趋之若鹜。事实上的确存在这样一种赌博，学名叫“彩票”，但与“完美”相比还是欠缺了一点点，那就是一夜暴富的机会实在是太低了，就像天上掉下的一个馅饼刚好砸在你头上的机会这么低。但不管怎么说，再低的机会总还是有机会。

除此之外，彩票还能够极大地满足人们的心理诉求。诺贝尔学奖获得者乔治·刘易斯·博奇说得好：“彩票能用人人平等而又合理合法的方法，来满足人类天生具有的摆脱道德责任的欲

望。即中奖者不会因为一夜间暴富而有任何不安的心理负担，而彩票的受助者也因为双方互不见面而不会产生任何道德的责任或义务。这才是彩票能够大行其道的社会心理因素。”

彩票的风险与收益

彩票的产生，可以追溯到2000多年前的古罗马时代。那时人们用彩票进行抽奖，是博彩性的娱乐活动，在皇室与商界颇为流行，后来流传到世界各地。直到19世纪清朝末年，才有真正意义上的彩票在我国出现，即由杭州刘学询私人在北京会试时发行“闱姓”彩票，由地方政府正式发行的彩票是清末湖广总督张之洞批准发行的“湖北签捐票”。新中国于1987年对彩票开禁，首发地是石家庄。

如果说股票还需要学习什么是K线图，品味一下巴菲特的价值投资理念，或是学习一些烦琐的技术指标，那么彩票恐怕是这世界上最简单的一种投资活动了：2元钱买几个任选的数字就行了。等到开奖时，看看自己选的几个数字是不是跟开奖的数字相同，如果刚好相同，那就是馅饼砸在你头上了！赶快将自己武装到牙齿扮成连亲妈都认不出的样子，到福彩中心去领钞票吧！

如果开奖的数字跟你选的数字不一样，那就该干吗还干吗去吧，然后把希望寄托到下一次，在悠闲中静静地等待“馅饼”的到来。看来彩票真的是“收益高风险小”的奇怪现象。这不是破坏了“收益高风险大”的投资基本理念么？其实没有，风险的确很小，但收益没有想象中的那么高。下面来分析一下彩票的收益到底是多少。

首先要注意“收益”并非是中了头彩的500万元奖金，也不是没有中奖的－2元，而是对各种可能性进行一个加权的平均，称

之为“预期收益”。

如果假设中奖的概率是 X，收益是头奖 500 万元，那么没有中奖的概率就是 1－X，收益是－2 元(买彩票所花的钱)。由此可以得出买一张彩票的预期收益值为：

X×500 万元＋(1－X)×(－2 元)

如果 X 的值越大，预期收益值越大；反之，预期收益值就小。表 9－1 是各种时下流行彩票中头奖的概率，即上面公式中 X 的值。

彩种	可能性总数	中头彩概率(X 的值)
双色球	17721088	1/17721088
七星彩	10000000	1/10000000
七乐彩	2035800	1/2035800
福彩 3D	1000	1/1000
排列三	1000	1/1000
排列五	100000	1/100000
超级大乐透	21425712	1/21425712
37 选 7	10295472	1/10295472
36 选 7	8347680	1/8347680
35 选 7	6724520	1/6724520
34 选 7	5379616	1/5379616
33 选 7	4272048	1/4272048
32 选 7	3365856	1/3365856
31 选 7	2629575	1/2629575
30 选 7	2035800	1/2035800
29 选 7	1560780	1/1560780
28 选 7	1184040	1/1184040
22 选 5	26334	1/26334

表 9－1

以双色球彩票为例，其预期收益为：

$$\frac{1}{17721088}\times 5000000+(1-\frac{1}{17721088})\times(-2)=-1.72$$

看了表 9—1 后，估计许多人对彩票这种几近“完美”的投资工具有些失望。头奖越是高的彩种，其中奖概率 X 就越小，预期收益值均为负数。看来彩票仍然没有打破“高收益高风险”的魔咒。

如果明知道预期收益为负，还是买彩票，在投资理财的角度来看是不理性的。但许多时候不能仅仅从经济学角度来考虑，人们购买彩票的目的更多是购买一个机会，一个希望。虽然彩票中奖的机会很少，但毕竟有机会。因此在这种情况下，人们想看看自己有没有运气，这本身就是一种刺激，是生活中的一种调味品。所以，买彩票所花费的 2 元钱不能只计算经济学上的预期收益，还要考虑到给人精神上带来的享受。

如此看来，如果买彩票的人很多，发行彩票的机构是不会因为彩票中奖的奖金太多而亏本的。所以双色球这类的彩票前面一般还有一个前缀“社会福利彩票”，并不是说给彩民发福利的彩票，而是彩民们为社会福利事业作贡献的彩票。

如果你实在是想过过中头奖的瘾，就学学《与龙共舞》中的刘德华演的富家公子家俊，将六合彩所有可能组合的数字都买下，专业术语称之为“复式投注”，这样总有一张是中了头奖！只不过，这肯定是一桩人不敷出的亏本买卖。

多巴胺的作用

如果说吸毒，是因为毒品本身的物质力量战胜了人的主观意志，而使得人上瘾，这可以理解。但是比较疑惑的是，有些人买

彩票完全超越了购买“希望”的界限，成千上万甚至负债买彩，更有甚者，河北邯郸农业银行的金库保管员监守自盗 5100 万元去买彩票！重庆一家彩票投注站，装了上 POS 机以方便高额投注彩民刷卡购买彩票。看来彩票对于有些人而言，已不仅仅是 2 元钱一个希望的范畴了。

美国的一份研究给出“买彩”上瘾的科学解释：2006 年 8 月 3 日出版的美国《神经元》杂志刊文指出，人脑中存在一个“赌博区域”，负责获利预测和风险估计等赌博活动。发现大脑“赌博区域”的是美国加利福尼亚理工学院的史蒂文·库尔兹和他的同事们。研究过程中，课题组找来 19 名受试者，做了一个简单赌博实验。

研究人员先让每名受试者各下注 1 美元，并预测自己即将抽取的两张纸牌中哪张点数较大。然后，研究人员拿出一些点数从 1 到 10 的纸牌，受试者从中先后抽出两张。如果纸牌对比结果与之前的预测相符，受试者就是赢家，不符则为输家。与此同时，研究人员采用功能性磁共振成像技术，观察受试者大脑血液流动情况，特别是两张牌分别翻开期间的大脑活动。这段时间被称为“预测期”，是人们集中评估输赢风险的关键。

根据赌博心理学研究，“预测期”又可分为两部分。第一张牌翻开后的 1 秒钟为前半部分，称为“利益预测期”，大脑倾向评估“赢”的可能性；第二张牌翻开前的 6 秒钟为后半部分，称为“风险估计期”，大脑转而评估“输”的风险。

通过分析相关数据，库尔兹及同事发现，在大脑多巴胺回路，有两个区域分别在“利益预测期”和“风险估计期”十分活跃。这就是人脑的“赌博区域”。

库尔兹还发现，受试者对自己输赢的预测越是肯定，相应区域就越活跃。并且，负责“预测利益”的区域比负责“风险评估”的区域更为活跃，前者总是能马上作出反应，而后者则有所延缓。

库尔兹在文章中强调，虽然多巴胺回路与许多大脑许多认识活动都有关，但由于实验极为简单，所以受试者得以“把大脑高级认知活动降低到最小”。也就是说，实验过程中，多巴胺回路是赌博“专用区域”。

这一新发现给了买彩嗜赌而欲罢不能的人一个安慰，如果靠意志不能戒掉“彩瘾”时，可否考虑对着墙壁朝着大脑“多巴胺回路”的方向进行适当强度的撞击，也许可以缓解。此方法对各种嗜赌成性的人均有较佳疗效。电影里的“赌棍”在输掉家产和亲人后，而猛烈地用头撞墙来表示后悔，就是为了撞撞“多巴胺”而已，让它不要再那么活跃。

买彩票方法论

本着“做一行钻一行”的精神，既然要买彩票，那就要认真研究如何买彩票才能够提高一下中奖的概率。从理财的角度来看，就是如何减少买彩的支出，因为靠买彩增加收入的概率太低，低得都不需要在理财活动中考虑了。

现在彩民人数远远大于股民，而且由于其自身简单易学的特点，彩民人数还在不断地扩张，从懵懂顽童到耄耋老者，都极易上手，一学就会。在这庞大的购彩人群中，有不少人形成了自己的思路和方法。

滴水穿石型。这类人群往往精选与自己家人相关的生日、车牌、门牌、电话号码之类的，然后数十年如一日地买着相同的一

组号码，坚信“只要功夫深，铁棒磨成针”的古训，终有一天那个兔子会撞倒在自己这棵树上。事实上这种坚持不懈地以同一组号码购买彩票也有成功的案例。

2006 年，江苏体育彩票第 06163 期开出 6 注 500 万元，常州彩民朱先生一人独中 5 注 500 万，狂揽 2500 万元奖金。而这组号码 7281660 是朱先生搞运输的时候，一个老车牌号码改编的，坚持投注了 6 年。强中更有强有手的是，英国 34 岁的达伦·纳什和加布里埃尔·纳什自 1994 年以来每星期六都要买同样数字的彩票，终于在 11 年后获奖。

这并不是宣传坚持不懈有一定回报，同一组号码投注，与不同组号码来投注，都是一样的机会，这里只是运气而已。我们总是看到报道，某某坚持两年，坚持四年，或坚持更多的时间来购买同一号码的彩票，这只是彩票公司宣传的噱头而已。虽然同是功夫深，但并是每根铁棒都能磨成针。

随意型。随意机选，这种人通常无所谓，保持一颗平常心，这种随意购买一注都中了奖的人，往往让那些潜心研究规律的人羡慕不已。总是看到新闻说，某某为了找零钱而购买彩票结果中了大奖，但这种机会只能让人可遇而不可求。

狂轰猛炸型。这类人群相信“付出将有回报”、“投入越多，回报越大”，总以为彩票就像是在种菜，春天播下的种子越多，秋天的收获就越多。但看看表 9－1 中的中奖概率，比如双色球中头奖的概率是 1/17721088。多投几注，几十注，1/17721088 与 100/17721088，或 1000/17721088 是不会有很大的区别的，不过是小数点后 n＋1 或 n－1 个 0 而已，0.0000058 与 0.000058，0.00000058 其实相差都不大。

潜心研究型。书摊上关于彩票购买秘籍类的书比比皆是，显现出这种简单游戏中人们学习的渴望。然而这个游戏，本身是运气的结果，如果真有这一秘籍，肯定会自己藏着潜心修炼，以在彩票上赚得盆满钵满。可以看之，不可迷之。

技术型彩民。这类“潜心研究型”彩民的精神是令人学习的，对一件感兴趣的事情可以投入极大的热情、精力甚至钱财去进行研究。世界上许多的新发现、新发明便是在这类研究的成果。通过思考，总结一套自己买彩票的方法，这类彩民一般称之为“技术型彩民”。

英国就有一例技术型彩民中了大奖的事例。英国名校布拉德福大学有 17 名教授，长期搭伙买彩票，他们坚信：只有依靠精确的科学计算才能中大奖。为此，他们按照概率理论设计出一套“大奖程序”，并以此程序选择彩票号码。2006 年 10 月 21 日，他们按照程序挑选出来的 6 个数字，正好和最新一期英国国家彩票大奖的号码完全吻合，一举中得 530 万英镑大奖。

英国国家彩票是“49 选 6”。教授们分析后发现，每次他们都是单独地依靠生日之类的数字随机挑选各自号码，结果导致一些数字使用次数多，另一些数字使用次数少，而这很可能是失败的原因。为了让每个数字尽可能被选中，教授们精心设计出了一个“大奖程序”来挑选号码：

准备两个盒子，每个盒子里都放着 49 张卡片，上面分别写着 1—49 数字。前 8 名教授依次从第 1 个盒子中随机摸出 6 个号码，直到选完 8 组号码——即用光 48 个数字为止。第 9 名教授拿到最后 1 个数字后，再从第 2 个盒子中随机摸出 5 个号码。剩下的 7 名教授则继续从剩下的 44 个号码随机摸出 6 个。最后，第

17 名教授由于只剩 2 个数字可选，必须从之前选过的号码中再摸 4 张补足。按照如此的选号程序，在 17 名教授所选的号中，每个数字都至少使用了 2 次，4 个数字使用了 3 次。

这个选号程序其实就是保证 49 个数字尽可能的被平均分布到 17 张彩票中，

据他们的领头人、41 岁的设计和印刷专业教授巴里·沃特豪斯介绍称，自从英国国家彩票 1994 年开始发行以来，他们 17 个人就一直联手购买。但在长达 8 年时间里，他们并没有任何重大收获。

教授们这种买彩票的方式有两个特点：第一，17 个人联手，每人买一张就是 17 张，增加了中奖的概率；第二，49 个数字被尽量平均分配到每张彩票，但这一条并不会增加中奖的概率。

这是一群典型的技术型彩民，但他们的选号方式也并不是一定会中奖，仅仅是靠多人联合买彩来提高中奖的概率，所以这样的“技术”其实还是在靠运气。现实也证明，中大奖的人中没有听说哪次是某数学家算出来的。

联合买彩

彩市中为了增大中奖概率，便出现了如教授们“合买”这种方式。合买在某种程度上可以增加中奖的概率，一个人买 1 注，中“双色球”头奖的概率是 1/17721088，如果 10 个人联合购买，每个人还是只买 1 注，但这 10 个人作为一个团队来看其中奖概率为 10/17721088，显然将中奖概率提高了 10 倍。团队中奖后每个成员都能够分到奖金的 1/10，虽然没有独得大奖，但总比一无所获要强了许多。

这种“联合买彩”能够增加中奖概率，但是也容易产生一些民事纠纷。因为“联合买彩”是一种建立在合作相互信任机制上的民事行为，不会到公证处进行公证，而彩票又是不记名的，如果团队中的“保管人”私下自己去兑奖，则团队其他成员的利益就无法得到保障。

事实上，“联合买彩”中大奖后引发的官司屡有发生。来看看曾被中央电视台报道过的“一个关于彩票引发的爱恨情仇”。

白某、包某和于某3人都是住在一个大院内的居民。2003年7月开始，3人口头协议合伙购买彩票，中奖后3人平均分配。手气不错的3人在两天内曾中过4次小奖，每次的奖金都已平分。2003年7月26日，3人又相约一同来到一彩票销售处购买福彩。她们每人各拿4元钱，共同购买了6注彩票，共同选号，于某负责执笔。买完彩票后，6张彩票都放在于某手中保管，彩票号码的底稿则放在白某和包某处保管。令人惊喜的是，当晚开出福彩的一等奖号码，竟与于某手中的号码是一致的！可第二天，当3人商量奖金分配时，于某突然提出是自己出钱买的一注中了大奖，所以这个奖金应归自己独占。经过激烈争执之后，于某同意分给白、包每人各70万元，自己则缴纳了100万元税金后领到了260万元。然而，3人之间的关系却因此变得复杂起来。白某和包某商量认为，3人买彩票事先有约定，平均出资、平均获利，小奖平分，大奖也应该平分，于某独占奖金或多占奖金都是对她们合法权益的侵害。两人找到于某提出“平分”要求，遭到于的拒绝。于是，两人于2003年8月4日一纸诉状将于某推上了被告席……原来关系和睦的邻居从此形同陌路。

所以说决定进行“联合买彩”时，应注意保留相关的人证、物

证，不应仅仅是口头协议。

尽管每个人都知道天上的馅饼砸在自己头上的机会很小，但万一砸中了也千万别把馅饼扔掉了。2007 年 7 月 29 日，在京打工的安徽人汪某购买了一注“七星彩”，由于要照顾老丈人，买彩票后就回老家呆了一个月，不料其间这张彩票中了头奖 500 万元，而他却浑然不觉，等回到北京看旧报纸，才知道自己已经和 500 万元大奖擦肩而过。这样的马大哈不只他一个，2008 年 11 月 22 日下午，贵州省第 08125 期双色球 876 万余元的巨奖由于无人认领，遗憾地成为弃奖，这也是中国彩票史上最大的一次弃奖。

国外也不乏这样的马大哈，2006 年 1 月 2 日，一项近 1000 万英镑的 49 选 6 型彩票大奖逾期无人认领，被捐献给英国慈善机构。

尽管中奖的机会非常非常小，小到显微镜都看不到，但既然买了彩票，还是要好好保管，准时兑奖，不要把到手的馅饼扔掉，别做彩市的马大哈。

总之，购买彩票时要保持一种健康的心态，不要意气用事，也不要钻牛角尖。更不可想依靠彩票来发大财。如果说股票、基金、证券等是投资盛宴上的主菜，那么彩票充其量只能算是用来调味的味精。之所谓“小赌怡情，大赌伤身”，不放点味精，菜的味道不鲜；但把味精当成菜，大口大口地咀嚼，既浪费了钱，还会出现味精中毒，严重伤害身体健康。

10. 婚姻与财产：两个人的江湖

爱情如果不落实到穿衣、吃饭、数钱、睡觉这些实实在在的生活里，是不容易天长地久的。

——台湾·三毛

相对于浪漫的恋爱过程，婚姻的确显得很“俗”。谈恋爱的时候进出的是电影院，结婚后进出的是厨房；谈恋爱的时候经常买的是冰淇淋，结婚后经常买的是油盐酱醋；谈恋爱的时候买东西从不看价签，结婚后为了五分钱跟卖菜的阿姨争得脸红脖子粗……肉体凡胎是必须吃五谷杂粮的，浪漫的爱情最终还是要浸泡到柴米油盐酱醋茶中，也许不是婚姻很“俗”，而是生活本来就是如此的“俗不可耐”。

许多完美浪漫主义者非常反感将圣洁的婚姻沾上铜臭，但是不管如何纯洁的感情，缺少了必要的金钱作为基石，是难以建立起婚姻这座殿堂的。所以无论如何反感将感情与金钱挂钩，婚姻中出现的财产问题却是不可回避的事实。

实话说，婚姻中的财产问题在大多数情况下都会涉及到离婚

时分割财产。但并不是说，弄清楚与婚姻相关的财产就一定是为了离婚，有时候只是为了获取一种生存的安全感，有了这种安全感，婚姻也许会更加牢固。

婚前财产——“财商”还是“财伤”

在物质不太丰富的年代，两口子结婚实际上就是将你的铺盖和我的铺盖搬到一张床上就行了；如果不幸亮起了婚姻的红灯，将各自的铺盖又搬回去，因为铺盖是婚前财产，是一方私有的，不属于夫妻共有的。《婚姻法》第十八条就明确规定：一方的婚前财产为夫妻一方的财产(不归夫妻共同所有)。

随着社会的进步，现代社会里的婚前财产已远不是“一床铺盖”这么简单的内容。东西多了，也就不容易说清楚了。如果两口子感情不好闹离婚，大家都说值钱的东西是自己的婚前财产，这就非常头痛了。为了防止闹得不可开交，婚前财产的确认就很有必要，最佳的办法就是在结婚之前或结婚初期，双方将各自的婚前财产写一个清单，确认清楚。这种解决方案看上去不错，但这样“还没结婚，就打算离婚”的行为让许多含蓄的中国人还是难以接受的。虽然难以接受，但生活总是现实而残酷的，看到越来越多的夫妻在恩断义绝后，为了财产的分割而对簿公堂的强烈刺激下，人们对婚姻也理性得多了。本着“不怕一万，就怕万一”的原则，婚前财产的确认问题受到了大家普遍的重视。

总的来说，如果某财产有足够的、法律上能够采纳的证据来证明是你婚前所取得的，则不需要进行另外的协议或公证进行确认。比如说你婚前取得的房产通过房产证就能够证明是你的婚前财产。有些财产在购买时是不会有证据证明你是其所有权人，或

者是不能够证明你获得此财产的日期，如：首饰、家具、家电等。为了确认这些财产是你婚前所得，就必须签订婚前财产协议，如果有必要，还需要到公证处进行公证。

婚前财产协议必须由夫妻双方共同拟定，既可以在婚前议定，也可以在婚后议定，但其公信力不及公证证明。比如在发生纠纷时，一方提出此协议是“被强迫签订”或是“伪造签名”，又被法官采信，另一方则还需要另外举证，说明此协议的真实性。总之，为了让这纸协议能够成为“铁板上钉钉”的事实，最保险的办法是去公证处公证，

《民事诉讼法》第 67 条规定：经过法定程序公证证明的法律行为、法律事实和文书，人民法院应当作为认定事实的根据。但是公证是需要收取费用的，一般是按被公证财产价值的百分比来收费。

婚前财产协议的格式很简单，比如郭靖与黄蓉结婚前签订的婚前财产协议内容如下：

婚姻财产协议书

协议人：郭靖，内蒙古锡林浩特人，身份证号码：152502120011021614

协议人：黄蓉，浙江省舟山市人，身份证号码：330922120301152242

协议双方经自由恋爱，即将缔结为夫妻。婚姻法律关系除涉及人身关系之外，还包括财产关系。为了明确双方婚前个人财产、婚姻关系存续期间个人财产的范围和归属，经双方平等协商，自愿达成如下协议，以资共同遵守：

1. 婚前黄老邪为两人结婚的所置房产桃花岛归黄蓉所有，产权人一万年不变；

2. 婚前黄蓉包括软胄夹在内等一系列个人服饰及家传跌打损伤药归黄蓉所有；

3. 婚前洪七公赠送给黄蓉的打狗棒归黄蓉所有；

4.《九阴真经》一系列原属于黄老邪的武功秘籍归黄蓉所有，如果郭靖要练此类武功，需经得黄蓉同意，且不得擅自传授他人；

5. 结婚前对于男女双方各自好友所赠送的钱物归各自所有。

协议人：郭靖(指印)　　协议人：黄蓉(指印)

1227 年 3 月 1 日　　1227 年 3 月 1 日

对婚前财产协议进行公正的程序一般如下：

第一步，当事人要准备好以下几种材料：1. 个人的身份证明，如身份证、户口簿，已婚的还要带上结婚证。2. 与约定内容有关的财产所有权证明，如房产证、未拿到产权证的带购房合同和付款发票。3. 双方已经草拟好的协议书。协议书的内容一般包括：当事人的姓名、性别、职业、住址等个人基本情况；财产的名称、数量、价值、状况、归属；上述婚前财产的使用、维修、处分的原则等。一般双方当事人的签名和订约日期空缺，待公证员对协议进行审查和修改后，再在公证员面前签字。

第二步，准备好上述材料后，双方必须共同亲自到公证处提出公证申请，填写公证的申请表格。委托他人代理或是一个人来办婚前财产公证，是不会被受理的。

第三步，公证申请被接待公证员受理后，公证员就财产协议的内容，审查财产的权利证明，查问当事人的订约是否受到欺骗或误导。当事人应如实回答公证员的提问。公证员会履行必要的法律告知义务，告诉当事人签订财产协议后承担的法律义务和法律后果。当事人配合公证员做完公证接谈笔录，并在笔录上签字确认。

别小看公证员制作谈话笔录这个过程。由于婚前财产约定涉及到当事人财产实体权利的转移，公证员在这个过程中，会再三确认当事人划分财产归属的意见，明确双方对财产的分配关系。当事人一旦在笔录上签字，该笔录就成为具有法律效力的书面证据保存于公证卷宗内。这份笔录和公证书不仅可以防止当事人之间出现纠纷；而且，对于与当事人发生债权债务关系的第三人，也是一种保护。

第四步，双方当事人在公证员的面前在婚前财产协议书上签名。至此，婚前财产公证的办证程序履行完毕，两周后当事人就可凭收费单据来领取公证书了。

当然，如果双方都抽不出时间来领公证书，也可以在预交邮费后享受“邮递送达”服务。

——摘自《人民网》

根据中国人的感情习惯，在很多时候，准备结婚的一对恋人是很难开口说签订婚前财产协议的。虽然理性地从法律角度思考，是一件有备无患的好事，但实际上也很容易给对方造成一些不必要的伤害，给还未开始的婚姻蒙上一层不快的阴影。

但如果你自己或父母觉得不确认你的婚前财产，心里面有一些不踏实或不安全的感觉，这样也容易在两人的感情上添加一些障碍，总觉得心里有一块石头没有放下。这下麻烦就大了：签订协议，又怕伤害对方；不签订协议，自己又无法释怀，哎，都是钱财害人啊！好在天无绝人之路，如果你还没有结婚的话，办法还是有的。因为未婚人士可以独自到公证处对自己的财产进行公证(如果你们已经结婚，那就必须先拟定出协议，再去公证)。

未婚者办理婚前财产公证，当事人要准备好以下材料：个人身份证明(如身份证、户口簿)，民政部门出具的未婚证明，财产所有权证明，财产的名称、数量、价值、状况、归属等。

婚前的房产

前面讲过，协议和公证是对那些没有凭证证明的婚前财产进行确认的方式，对于有公信力的凭证证明的婚前财产，就不需要

这么麻烦了。比如房产，如果是婚前买的房子，不需要进行任何协议或公证。

虽说不需要公证，但还是会涉及到一些头痛的计算与判断等方面的问题，而房产是这类财产中最具代表性，最容易闹纠纷，也是最常见到的一种婚前财产形式，因此专门开辟一小节，重点讲解。

先来看这么一个案例：老王于 2005 年 10 月，上海购买了一套 80 万的商品房，首付 40 万人民币，银行贷款 40 万元人民币，并办理了产权证。2006 年 10 月，老王与张女士结婚，婚后双方共同偿还贷款。2008 年 11 月，王、张离婚，要求分割房产。此时，该房产已增值到 180 万元(如图 10—1 所示)。

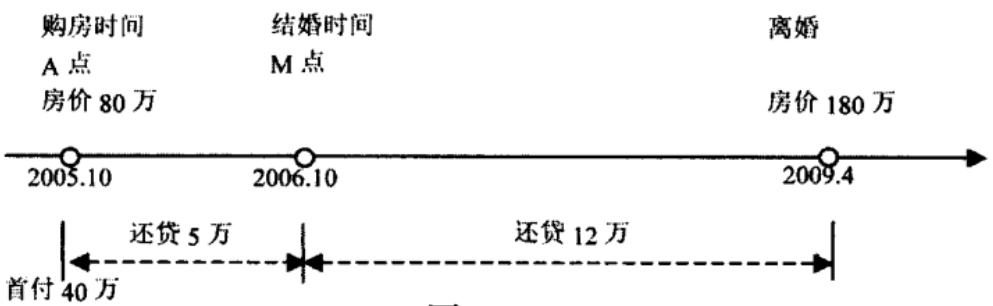


图 10—1

双方在谈及房屋的分割问题时，张女士认为，由于在婚姻关系存续期间，由夫妻二人共同还贷，此房产应属于夫妻共同财产，因此该房屋目前的价值除去 40 万元首付款以及老王第一年支付的 5 万元还贷款之外，其他部分属于应该平分的共同财产，即 135 万元，要求分得 67.5 万元。而老王则认为，此房产是自己的婚前个人财产，婚后仍然归自己所有，因此不同意分割。后双方将此纠纷诉至法院。

法院经审理后，一审判决该房产为老王个人财产，归其个人

所有。对于婚后夫妻双方共偿还的银行贷款(即：12 万元)，老王应将其中的一半偿还张女士(即：6 万元)。

下面分析一下为什么法官要如此判决。确定房产究竟归谁所有，关键是购买房子的时间 A 点，是在结婚前还是结婚后，其中结婚时间(M 点)以结婚证上的时间为准。我国法律规定只有经过了结婚登记才被视为合法婚姻，而其他诸如订婚或举行婚礼的时间点都不具备法律上的意义。

对于购房时间(A 点)争议较多，在购房一系列过程中到底哪个才是“购房”时间点。一般考虑到购房的目的性以及购房整个过程的关联性，应当以签订购房合同的时间为“购房”时间。如果 A 点在 M 点之前，那么房产属于你个人的婚前私人财产。夫妻一方婚前支付了部分房款，签订了购房合同并取得了房产证，即使是婚后双方共同还贷，其仍属于一方的婚前财产。

也许有人会为张女士愤愤不平，为什么夫妻共同承担了按揭，但房子却不属于共同财产，那张女士不是学雷锋了？要理解这个问题，就得将购房过程中涉及到的各个环节都拿来分析一下：

老王与开发商之间是房屋买卖关系，而老王与银行之间则是借贷关系。当老王与开发商签订了购房合同，并在银行办理了按揭贷款手续、银行将贷款金额划入了开发商账户，开发商就会为王先办理了房产证，这样，老王和开发商就完成了“一手交钱一手交货”的购房活动。在此之后，老王分期偿还银行借款，属于他与银行的债权债务行为，并不影响所购房屋的权属。如果婚后夫妻双方共同偿还了银行贷款，可以理解为老王和张女士“夫妻情深”，用夫妻共有的财产偿还了老王一方的个人债务，因此，离婚时老王应当将夫妻共同偿还贷款的一半补偿给张女士。

还有这么一种常见情况，婚前两人共同出资买房，但房产证只登记在一人名下(如登记在男方名下)，该房产仍视为男方的个人财产(共同出资只能理解为女方资助男方购房)。如果女方能够有证据证明(如协议或公正)，婚前两人买房时就说好了是共同所有的，则视为共同财产。其实有一种最简单的办法，那就是在产权证上写两个人的名字，并注明各自占有的产权比例。

如果 A 点在 M 点之后(即：婚后购房)，则房产证上无论登记的是谁的名字(当然必须是夫妻中的任一个，隔壁邻居的名字还是不行的)，也是属于夫妻双方共同财产。在婚后，夫妻一方就算是偷偷摸摸地买了一幢登记在自己名下的房子，还是属于夫妻双方的共同财产，所以大家千万别做这种费力不讨好而且伤感情的傻事。

总之，婚前买房属于个人财产，婚后买房属于共同财产。

不要小看这条“总之”，它还是有很多妙用的。比如你婚前的存款不少，又不想带入婚姻中作为共同财产，做公证又觉得手续费太高(你真是一只铁公鸡)，写婚前财产协议又怕伤感情……貌似山重水复疑无路的情况下，好好地读一下上面这句“总之”，则会“柳暗花明又一村”：你可以将这些存款去买一套房子！

除了买房外，还有一些其他的途径，如：婚前用此存款买投资型的保险，受益人是你自己(是不是觉得自己玩得太阴了?)；如果你的存款数额较大，就可以将这笔钱设立信托，将信托指定受益人为你自己……

婚姻中的财产——“我的”与“你的”

经历了甜蜜的爱情长跑后，恋爱中的两个人终于到达了婚姻

的殿堂，独资公司转身变为合资公司，这里面肯定涉及到一个“合并财务”的问题。我国法律规定了夫妻财产约定制有三种类型：一般共同制，分别财产制和部分共同制。

一般共同制，即婚后的财产为共同所有。

部分共同制，即一部分财产共有，共有范围之外的财产均归夫妻各自所有。

分别财产制，即 AA 制，你的就是你的，我的就是我的。

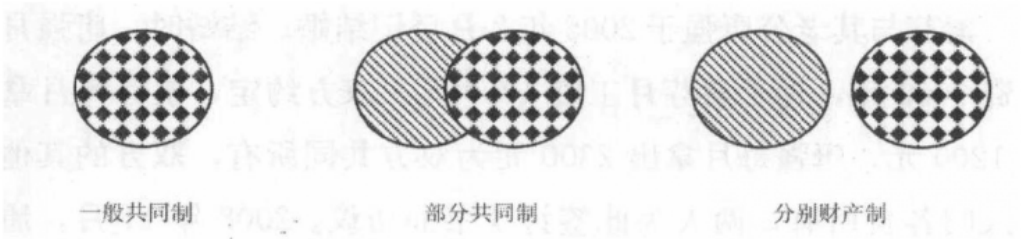


图 10—2

如果没有协议说明，默认为一般共同制，即婚后的财产属夫妻双方共同所有。换句话说，就是没有证据证明是个人婚前财产的都属于夫妻共有。到底家庭中该选择何种财产制度，是需要根据家庭的具体情况而定，只要双方同意，就无所谓好与不好之分。分别财产制(AA 制)并非就是分裂感情，一般共同制下的夫妻也并非都是一团和气。

一般共同制是最常见，也是处理起来最简单的夫妻财产制度，不需要签订协议；部分共同制和分别财产制都是必须基于夫妻财产协议的基础上，没有双方签字的书面协议是无效的(公证一下就更保险了)。

具体来说，夫妻财产协议应符合以下条件：

①夫妻双方具有合法的身份；
②夫妻双方必须具有完全行为能力；
③夫妻双方对财产的约定是基于其真实意思表示；
④夫妻约定的内容必须合法；
⑤约定一定要采取书面形式。

素芬与其老公唐强于2005年2月登记结婚。结婚时，唐强月工资7000元，妻子素芬月工资1200元。双方约定，素芬每月拿出1200元，唐强每月拿出2300元为双方共同所有，双方的其他收入归各自所有，两人为此签订了书面协议。2008年11月，唐强提出离婚，素芬同意，但认为在结婚这几年，自己的工资完全是夫妻共同所有，而唐强工资所得只有一小部分由夫妻共同所有，这对自己不公平，因此，要求唐强将其个人存款10万元按夫妻共同财产进行分配。

但法官判定唐强10万元存款并不属于共同财产。法官认为：夫妻双方在对婚后财产进行财产约定时，唐强已经将自己的月收入总额告诉了素芬，没有隐瞒收入情况，也未对素芬进行胁迫。双方是在完全自愿的情况下对婚姻存续期间的收入归属进行了约定，并且采取了书面协议形式，因此约定是合法有效的。在离婚分割共同财产时，不应当将唐强个人所有的财产纳入共同财产的分割范围。

有些精明的商人还喜欢利用分别财产制来规避商业风险。如果夫妻一方创立了个人合伙经营或私营企业，该类企业的经营者须承担无限连带责任。为降低经营失败后给家庭带来的风险，夫

妻双方财产进行分别财产制。这样处理之后，即使一方经营失败，也不会给家庭的其他成员带来流落街头的悲惨后果。法律要求约定为分别财产制的夫妻在对外经济活动中有告知的义务，并承担举证责任，以此对抗第三人，否则按以共同债务承担清偿义务。这种告知最好是书面形式，以防止发生纠纷时因不能举证而带来风险。莫怕丢了生意而只是随口一说，那是没有法律效力的。

蔡九哥和林十娘在结婚时，就签订了一份 AA 制协议，约定双方的收入及支出相互独立，互不干涉，如有重大支出，需双方协商。但蔡九哥借钱做生意亏了一百万，由于还不起债而远走他乡。债主找到家里，让林十娘替蔡九哥还钱。林十娘变戏法似的拿出了一张夫妻财产协议……

《婚姻法》第 19 条规定，夫妻对婚姻关系存续期间取得的财产约定归各自所有的，夫妻一方对外举债时，如果债权人知道夫妻之间该约定存在，则该债务为夫或妻一方所负个人债务，以夫或妻一方财产清偿。

此案中，要看林十娘能否举证证明债务关系成立之时，债主已经知道了蔡九哥与林十娘和之间的 AA 制约定。如果能够举证证明，则该债务就是蔡九哥的个人债务，否则即为夫妻共同债务——也就是林十娘也该帮着还。

在目前中国的大多数家庭，都还是会选择一般共同制，我的就是你的，你的也是我的，一派“天下动物都是好朋友”的和睦景象。正是这种和睦的一般共同制，夫妻双方的收入都是公开透明，缺乏隐私性。如果是一方主管财政大权，另一方想用钱，而屡屡得不到对方许可，私房钱就闪亮登场了。

私房钱

私房钱是个古老的话题，古时出嫁女子为了防止被丈夫或者婆家抛弃，会偷偷私藏一些首饰和衣物，以免遭抛弃后生活没有着落。

日本保险公司 DIY 生命在 2006 年 6 月实施的调查表明，该国家庭主妇平均每个人(背着丈夫私存)的私房钱高达 313 万日元，让丈夫们都大吃一惊。DIY 生命共调查了全日本 500 个工薪家庭的主妇。她们中有 55.2%的人表示拥有私房钱。从年龄来看，20 多岁的主妇偷存私房钱的比率最高，达到 60.8%，其次 30 多岁和 40 多岁的人，偷存私房钱的比率都超过一半，占 56%。

中国倒是没有这种全面的调查，但是对于私房钱，每个家庭都有一本至高无上的“武功秘籍”，可谓是仁者见仁，智者见智。无论是谁想藏私房钱，都像玩起了“猫捉老鼠”的游戏，一方尽力地想藏，一方尽力地想找，大杀脑细胞！

常见的私房钱隐匿之术如下：

1. 办公室抽屉

办公室抽屉通常是藏私房钱最方便的地方，一般说来对方不会公然到你办公室撬你抽屉锁，所以私房钱放在此处被发现的概率极小。还是某君特有创意，此君明目张胆地在办公室抽屉里放着他的私房钱，只是在装私房钱的信封上大大用正楷写着“公款”两字。虽然他老婆常常来办公室翻抽屉，此君从来都是泰然处之，毫无担忧之色。

不过采用此方法也有明显的缺陷，譬如所在办公室集体失窃，或意外失火，那你就只能吃个大大的哑巴亏了。

2. 书中夹藏

辞典、专业工具书籍，通常都是藏私房钱的好场所，不过需要注意的是自己别忘记藏在哪本书中，否则找起来相当麻烦，而且还要提防着勤快的老婆把其当做废书废纸卖掉，可能会得不偿失。当然人们的智慧是无穷的，网上也有人提出把钱藏在电脑主机里、马桶后盖上、结婚照的夹层里，可以想得到的地方，都可以藏。这就如同小时候的藏猫猫的游戏，寻找一切可以藏钱的地方。

3. 借给朋友

把私房钱借给朋友，相当于把朋友当成自己藏匿私房钱的保险柜，被老婆发现的可能性不大。但危险指数却不小——如果朋友赖账不还，还不如当初把钱交给老婆保管。

4. 父母代管

放在父母那里代管是比较安全的，但这也仅限于没有兄弟姐妹的情况下。如果兄弟姐妹多了，当父母意外或百年之后，这笔钱很难说得清楚其归属。

5. 存在银行

现在银行特别方便，只有一张卡，不像老土的存单，有多少钱，上面黑字白纸写得一清二楚的。将厚厚的现金换成一张小银行卡后，简直就是柳暗花明又一村，家中又有无数缝隙可以发掘。即使被不幸发现，也可以作无辜状，表示与己无关，但密码一定要设得犹如“打死也不说”般的安全可靠。千万不要把自己的生日设成密码，否则，你就死定了……

有的银行还专门推出了一种叫做“四方钱”(私房钱谐音)的业务。据说这种业务的私密性非常好，只能由存款人凭身份证和密码才能取款，家庭中的另一方是无法知道其中余额的。

其实，结婚中的理财我们可以向狮子学习。狮子在家庭理财上有着严格的分工，公狮负责圈地，看到一块没有被其他狮子发现的土地，先撒几泡尿表明土地所有权，然后由母狮在领地内狩猎，捕到猎物，公狮母狮一起享受。狮子的这种分工跟现代人的“男主外，女主内”异曲同工。不管谁当“一家之主”，只要能做到家庭收入稳步增长，收入支出透明化和理性化，谁来掌握财政大权都不重要。因此夫妻双方应当让善于理财的一方担起掌财大任，利用好家庭的优势资源，齐心协力，让小日子过得火红火红的。

离婚时的财产分割——“我的”还是“你的”？

离婚是一件不愉快的事情，离婚时分割财产更是一件痛苦的事情。柬埔寨一对夫妇离婚时，为了绝对公平地分房产，决定把房子从中间锯断。这房子是砖混结构，锯起来还是颇费了些力气，不过“恩断义绝”的力量一点都不逊色于爱情的力量，同样十分巨大。丈夫终于“搬走”了自己的半边房子，剩下另一半留给妻子。无独有偶，德国一名闹离婚的男子也把住房锯成两半。不过这位德国人要幸运得多，因为他们这幢房子是单层木质别墅，用一般的电锯一天之内就可以完工了。据测量，在遭“肢解”前，房子长 8 米，宽 6 米，“切割”之后的两部分均长 4 米宽 6 米。此男子把属于自己的一半房屋装上一辆铲车，去了兄弟的住处。

这种办法对于一般的中国城镇居民用户是不适用的，现在都是框架式建筑，你想锯都难。既然国外的先进经验无法借鉴，那最好是先来了解一下我国的法律对婚姻中的共同财产是如何规定的(只有共同财产才会有分割的问题)，再来考虑具体的分割事宜。

《婚姻法》第十七条规定，夫妻在婚姻关系存续期间所得的下列财产，归夫妻共同所有：

（一）工资、奖金；

（二）生产、经营的收益；

（三）知识产权的收益；

（四）继承或赠与所得的财产，但本法第十八条第三项规定的除外；

（五）其他应当归共同所有的财产。

这第五点所说的其他一般包括：一方以个人财产投资取得的收益；男女双方应取得或实际取得的住房补贴、住房公积金；男女双方应取得或实际取得的养老保险金和破产安置补偿费等。

婚前个人财产是明确的，只需要找到证据证明即可。对于婚姻中的个人财产，《婚姻法》中有规定。

《婚姻法》第十八条规定，有下列情形之一的，为夫妻一方的财产：

（一）一方的婚前财产；

（二）一方因身体受到伤害获得的医疗费、残疾人生活补助费等费用；

（三）遗嘱或赠与合同中确定只归夫或妻一方的财产；

（四）一方专用的生活用品；

（五）其他应当归一方的财产。

这第五点所说的其他一般包括：一方从事自身职业所必需的

财产，但价值较大的除外；夫妻某一方所获得的奖品；具有人身性质的保健费、保险赔偿金等；复员、转业军人所得的复员费、转业费，复员军人带回的医药补助费和回乡生产补助费；国家资助优秀科学工作者的科研津贴；一方创作的文稿、手稿，艺术品的设计图、草图等；劳动关系的补偿金，用人单位发放的再就业补贴、提前退休补贴费、吸收劳动力安置费等等。

如果夫妻两人实行的是AA制(即分别财产制)，离婚时就无财产可分割了，只需要去办理手续即可，因为离婚时只会分割共同财产。如果夫妻两人实行的是一般共同制，在分割财产时将共同财产和个人财产分别明确。共同财产一人一半；个人财产你的就是你的，我的就是我的。

共同财产内容在《婚姻法》第十七条中已有明确规定，其中最容易产生争议的是“生产、经营的收益”，最常见的又以“婚前股票婚内涨”这种情况较多。这类情况涉及的问题往往较为复杂，甚至于不同法官对同一案例的判决结果都有可能不一致。如下面这个案例：

赵奇是某外资企业员工，于2006年与孙小美结婚。婚前赵奇名下有股票价值20万元，婚后赵奇继续炒股，孙小美虽然不会炒股，但陆续将其婚后所得工资的一部分投入进去，总计3万元。2008年6月两人因感情不和提出离婚，此时赵奇名下的股票价值已增值至60万元。孙小美提出要将此60万元作为夫妻共同财产进行分割，而赵奇则认为这笔财产主要是自己婚前股票的增值，因此主体部分应该是自己的个人财产。双方无法达成一致协议，请求法院判决。

对于此案例，不同的法官有不同的看法，常见的有三种

意见：

第一种意见，婚前财产在婚后增值部分应该区别不同情况处理。对于一方的婚前财产在婚后的增值，而另一方并未付出劳动，如存款利息、未经另一方炒作的股票增值等，则归该婚前财产的所有者。孙小美未参与股票炒作，对赵奇的婚前财产增值未作出贡献，孙小美投的3万元工资，属于夫妻共同财产。因此赵奇婚前财产的增值部分属于赵奇个人财产，孙小美投的3万元工资及其增值部分属于夫妻共同财产。

第二种意见，赵奇在婚前的股票属于主物，在婚后增值部分属于从物，按物权法理论，从物随主物，因此该笔财产属于赵奇个人财产。孙小美投入的3万元工资及其增值部分属于夫妻共同财产，其余属赵奇个人财产。

第三种意见，《婚姻法》规定婚姻关系存续期间“生产、经营的收益”属夫妻共同财产，股票的增值就是一种生产、经营的收益。另外，对于股票的增值部分，无法确定有多少是由婚前的20万元产生，有多少是由3万元的工资产生。根据《最高人民法院关于人民法院审理离婚案件处理财产分割问题的若干具体意见》第七条规定，“对个人财产还是夫妻共同财产难以确定的，主张权利的一方有责任举证。当事人举不出有力证据，人民法院又无法查实的，按夫妻共同财产处理”。因此所有的股票增值都应该属于夫妻共同财产。

不知道你是否看得有点头痛了，这就是所谓的“公说公有理，婆说理更强”。

个人财产分为婚前个人财产和婚后个人财产，本来应该是“小葱拌豆腐一清二白”的事情，但对于婚后个人财产有时候也容

易产生纠纷。婚后个人财产由《婚姻法》第十八条规定，如下面的案例。

作家小张在2005年离婚，分得价值50万元房屋一套，现金10万元，还有冰箱、彩电等家用电器若干。小张的父亲在2006年1月因病去世，留有120平方米的商品房一套和存款若干。

2006年10月中旬，小张与小秦再婚。婚后，小张的舅舅又寄给他2万元，作为结婚的贺礼。2007年2月，经过对父亲遗产的分割，小张取得了那套120平方米的住房。小张是个作家，手中有历经几年创作的小说书籍一部。2006年9月(婚前)，他与一家出版社签订了出版合同，根据此合同，出版社要支付给小张稿费20万元，但是2007年2月，出版社才将这笔钱汇到张先生账户。

2009年6月小张和小秦由于感情不和准备离婚，请求法院对其财产进行判决。

由于案例中的每项财产之间没有关联，可以分开进行分析。

①对于小张50万元的房屋、现金10万元及冰箱等家用电器属于婚前个人财产。

②舅舅赠与的2万元，属共有财产。因是婚姻关系存续期所得的赠与财产，属于赠与两个人的，除非赠与合同中明确规定只归属于小张。对于遗嘱继承也是同样如此，没有特别说明，均属夫妻共同财产。

③虽然小张父亲的遗嘱并未指定只由小张一人继承，但小张父亲遗留的120平方米房产应该属于小张的个人财产，原因是小张的父亲于2006年1月去世时小张还未结婚。虽然房子到2007年才分割，但小张取得遗产继承的权利时间是在2006年1月其父

亲去世之时，因此属于小张的婚前个人财产。

④20 万稿费属于小张个人财产。2006 年 9 月在结婚前已与出版社签订合同，此时就获得稿费的权利。

从上面这个案例可以明显看得出来，小张的舅舅对小张是非常疼爱的，送 2 万的结婚礼金，的确不算一个小数字了，这种财产对于夫妻来说称之为“赠与财产”。在夫妻感情融洽之时，夫妻间也常常会出现财产赠与，以增进夫妻之间的感情，但这种赠与财产在感情破裂时也许会成为分割财产时的麻烦。来看下面这个案例。

葛少东与刘玲于 2004 年登记结婚，婚后两人订立书面协议，将葛少东婚前购买的一汽大众宝来小轿车一辆和一只价值 6 万元的祖母绿手镯交给刘玲使用并归刘玲所有。2008 年，由于对刘玲出现审美疲劳，葛少东与某外语学院的大四毕业生小昭交往频繁，夫妻感情出现不可调和的裂痕。2008 年底刘玲向法院起诉离婚，在分割夫妻共同财产时对于那辆宝来轿车和祖母绿手镯产生分歧。刘玲认为已签订书面协议，此两件物品是夫妻间的财产赠与，应该属于她的个人财产；葛少东则认为宝来轿车虽赠与，但并未过户，车辆所有权未发生转移，祖母绿手镯自己也有权收回。

最后法官判定祖母绿手镯是刘玲的个人财产，而宝来轿车却是葛少东的个人财产。

法官的判决会使很多朋友不能理解，明明是白纸黑字的写了协议，还能够不算数？法官认为结婚时所签订的书面协议是一种赠与合同，而不是夫妻财产制的协议，因此不能将此协议作为刘玲获得两种物品所有权的根据；但一方将自己所有物的所有权无

偿交给另一方，对方表示接受的行为，是一种夫妻间的赠与。在赠与的财产不需要办理所有权转移登记的时候，赠与物直接交付就转移了所有权；如果赠与的财产需要办理所有权转移登记手续，赠与物的所有权自登记手续办理完毕之后转移。手镯不需要办理所有权转移登记手续，因此赠与的时候所有权就转移了。但车辆的所有权转移是需要办理变更登记手续的，由于这辆车并没有办理相关变更登记手续至刘玲名下，因此车辆所有权并未得到有效转移。

此案例中有一个重要的角色是那位“小昭”，这就是传说中的“第三者”，网络上通称为“小三”。

“小三”是不受法律保护的。我国法律规定遗产的第一顺序继承人是“父母、配偶、子女”，其中的“配偶”是指的是结婚证上登记的妻子，但其中的“子女”是包括了“小三”所生的子女。我国法律规定的“子女”，包括婚生子女、非婚生子女、养子女和有抚养关系的继子女。“非婚生子女”指不具有合法婚姻关系的男女所生育的子女，包括未婚男女所生的子女、已婚男女与第三人所生子女、无效婚姻和被撤销婚姻当事人所生的子女。我国婚生子女与非婚生子女法律地位完全相同。

由上面的这些案例可以看出，不但离婚本身是一种烦人的事情，离婚时分割财产更让人闹心，据说远不止如此，甚至还会影响人类的生存环境。美国密歇根州立大学 2007 年在《国家科学院学报》发表研究结果表明，离婚会对环境产生负面影响，原因是离婚通常导致配偶一方搬出原来的住所，成立一个新家，因此家庭数量增多，每个家庭人数有所减少。离婚后对资源和能源消耗效率降低，增加土地和生活资料使用，同时各项日常支出增加。

可能是由于离婚如此不环保，很多人在第一婚姻失败后往往会寻找下一个幸福的港湾。电视剧《家有儿女》反应的就是再婚家庭的幸福生活——刘希凤与夏东海组成再婚家庭，刘希凤带着儿子刘星，夏东海带着女儿夏雪和儿子夏雨，共同组建成了新五口之家。

我们假设一种情况，如果百年之后，刘希凤与夏东海见“马克思”去了，那么他们的三个子女都可以继承他们的财产。因为关于继父母与继子女的继承关系，关键一点在于是否形成扶养关系。一是继父母子女间没有通过共同生活形成事实上的扶养关系，双方属于姻亲关系，不能继承；二是继父母子女之间形成了事实的扶养关系，双方由姻亲关系转化为拟制血亲关系，可以继承。当然，如果夏东海与刘希凤是各自顾各自，无论上是精神上还是物质上都不管对方的小孩，那么他们的子女只能继承自己亲生父母的财产。

假设另一种情况，刘希凤与夏东海的子女都成年，他们俩才结的婚，也简单，关于遗产也是子女各自继承自己亲生父母的财产。

最后，来温习一遍英国哲学家、教育家杜威的一句话：“美满婚姻就好比一笔异常丰厚的退休金，盛年时，你将一切所得放入其中，经年累月，它便会从白银变成黄金，再从黄金变成铂金。”

希望天下所有人的婚姻幸福，白头偕老。

11. 送礼：开门第八件事

礼尚往来。往而不来，非礼也；来而不往，亦非礼也。

——语出《礼记·曲礼上》

开门七件事，柴米油盐酱醋茶。第八件事是什么呢？无论你自认为是穷人，还是富人，都避免不了送礼，尤其在礼仪之邦的中国，更是推崇“礼尚往来”、“来而不往，非礼也”。结婚、生子、祝寿、乔迁……无论什么事都喜欢请客送礼，所以除了柴米油盐酱醋茶之外，第八件事就是“送礼”了。

要送一份让对方心怡的礼物是值得认真考虑的。当别人送来一份自己不喜欢的礼物，却仍要装出一副极其欣慰极其感激的神态时，个中滋味的难受，可能你也有所体会。懂得送礼的技巧，才能达到“四两拨千斤”的效果。虽然礼物所表达的情意不能单单以金钱来衡量，但是礼物始终是要花钱的。如何以较少的钱达到更大的效果(说得赤裸裸一点，就叫投资回报率)，这是每个送礼人都在考虑的问题。“送礼”可以说是理财中最经常碰到的问题，由此再逆向思维一下，恰好也说明了理财也就是日常生活的一件

普通的事情，并非一定是要与金融机构打交道的。

最简捷的方式——钱

礼起源于远古时期的祭祀活动。在祭祀时，人们除了用规范的动作、虔诚的态度向神表示崇敬和敬畏外，还将自己最有价值、最能体现对神敬意的物品(专业术语叫“牺牲”)奉献给神灵。也许从那时起，在礼的含义中，就开始有了物质的成分和表现了。

关于“礼物”这个概念，还有人说它最初来源于古代战争中由于部落兼并而产生的“纳贡”，也就是被征服者定期向征服者送去食物、奴隶等，以表示对被征服者的服从和乞求征服者的庇护。史书中曾有因礼物送得不及时或不周到而引发战争的记载。如春秋时期，因楚国没有按时向周朝王室送茅草(“楚贡包茅不入，王祭不具，是以来责。”——《史记·齐太公世家》)，而引发了中原各国联盟大举伐楚的战争。原始的“礼尚往来”，实质上就是以赠送礼品的方式进行产品交换。

随着商业经济的发展，礼物不再是产品交换的形式，而是人际交往中联络彼此感情时不可缺少的因素。在现代社会中，尽管礼物的选择有很多，但很多的礼物是以等价交换物——“钱”的形式来出现。几十年前，人们结婚送礼无非是送送老母鸡，或是十来个鸡蛋，或是大红花被；到了现在，结婚送礼几乎是清一色的“现金红包”。

如果直接把钱当成礼物，的确是个非常简单的方法，而且送礼的对象一旦确定，剩下的只需要考虑数量的问题了。

如果是由于公关需要而进行的单向送礼，那是没有规律可以

讨论的，个体差异、地区差异、公关事情的难易程度等等因素有诸多的不确定。最关键的是这种送礼是无法在阳光下进行的，既然曝不了光，能够作为研究的基础素材就无法搜集。

但在普通人的生活中，仍然有不少的人情来往，同样也避免不了钱的往来。因为钱确实是朋友和亲人来往之间最简便的方式，既不用担心所买的礼物对方是否喜欢，也不用担心礼物的价值有没有充分表达你俩的感情。数量是唯一需要考虑的因素。

一般而言，送钱多少受下面三个因素影响：

◆你和他的交情

◆以往他送给你的钱，是否回礼

◆市场行情

但给父母送礼应该有另一种考虑。临近春节时，网络论坛上总是会出现许多相关的帖子。回家过年，给父母送什么礼物呢？脑白金，保暖衣……

很多人还是选择给父母孝敬钱，不论钱多钱少，都只是一种心意，因为父母的养育之恩是不可能通过钱的数量来衡量的，但还是应该注意技巧。孝敬钱的目的是想要父母生活得更好，而中国大多老一辈的人秉承“勤俭节约，艰苦朴素”的优良传统，常常是有钱也舍不得用，帮儿女存起来，到儿女结婚或生小孩时以各种各样的方式又还给了儿女。所以给父母送礼时，还是买东西好，并且最好是父母真正需要用的东西。

如果一定要给父母钱，也最好是“分次少量”。比如准备孝敬父母 1000 元钱，一次孝敬 1000 元就不如分 5 次，一次 200 元的孝敬。虽然数量上是一样的，但是父母感受不一样，而且小数额的钱父母更愿意花掉。为什么呢？

30多年前，以色列银行的经济学家兰兹伯格研究了第二次世界大战后以色列人在收到联邦德国政府赔款后的消费问题。有的赔款多达年收入的2/3，有的则是7%。教授发现，接受赔款多的家庭，消费率为0.23，获赔款少的家庭消费率竟达2——也就是说他们平均每收到1元抚恤金，会花掉2元钱。

这其实是一个常见消费心理倾向，比如当你突然拿到1000元的奖金时，更倾向于把它存起来；如果是200元奖金的话，则更倾向于把它花掉，因为感觉上200元是小钱。人们习惯于把一大笔钱放入更加长期、谨慎的账户中，而把零钱放入短期消费的账户中，因此小金额的钱更容易花掉，而大金额的更容易存起来。这就是为什么100元大钞被找零之后，很快就会没有了。

所以过年过节给父母钱时，一次给父母较大数额的钱，不如多次给较小数额的钱。金钱只是对父母关心的一个体现而已，父母最需要的还是那句老歌唱的，“常回家看看，回家看看，哪怕帮妈妈刷刷筷子洗洗碗，老人不图儿女为家作多大贡献呀，一辈子不容易就图个团团圆圆”。钱不是主要的，关怀才是最重要的，不要等到“子欲养而亲不待”时再后悔感慨，送钱的同时多给父母一些关爱吧。

昂贵还是便宜?

礼物并非只有金钱这一种载体，尽管这种载体最便捷，但人们还是经常选择送礼物来表示自己的情意。

大千世界，物产丰盛，选择越多越痛苦，选礼物也是个相当耗费脑细胞的活动。价格贵了，可能自己承受不起；便宜了，又怕对方笑话。送紫色的围巾，怕对方嫌太招摇；送白色的，又怕

太肃静。总之，送礼难啊！虽不致难于上青天，但万千世界中挑出一个你满意我高兴的礼物还真是不容易。

英国一名百万富翁向伦敦著名的哈洛兹百货商店订购了一架价值 40 万英镑的阿科斯塔 A109 直升机，打算将其作为生日礼物送给妻子。这名浪漫的富翁要求百货公司将直升机的整个机身用彩色礼品包装纸包裹起来，以便给妻子一个“惊喜”。

这个惊喜的确够大，也是令人难忘。但你我普通人口袋里的钞票是有限的，直升机这样的礼物估计是不在考虑之列的。所以说普通人有普通人的好处，起码挑选礼物的范围要小很多，从理论上来说，可以节约更多的脑细胞。

无论如何，购买礼物之前是有要一个心理价位的。比如准备给朋友送一个 500 元以内的礼物，你是打算送给你朋友一件大衣呢，还是一个别致的领夹(你得先庆幸自己没有在 40 万元以内选择礼物)？有一个原则是：礼物大中之小，不如小中之大。

在金额一定的情况下，最好在较小的东西中选择较贵的，而不是大东西中选择个便宜的礼物。500 元买件大衣，只能算很一般的；但 500 元买个领夹，则足够你拿得出手的了。礼物的绝对价值虽然重要，但更要关注的是：这个礼物在其所属类别里算不算昂贵。送礼的时候，在一个不太昂贵的礼物类别中选择一个比较贵的礼物，要比在一个比较昂贵的礼物类别中选一个比较便宜的礼物收到的效果要好得多。这也许跟人一样，喜欢跟同类人进行比较以便获得自己的幸福指数。

快乐的升级

礼多人不怪，受礼者得到礼物往往会感到开心和愉悦。如果

想让他更长时间地享受这份快乐和愉悦，有一个简单的办法：早点告诉他你要送他礼物！因为期待的过程比结果更重要。受礼者在期待的过程中得到持久的心理满足，在他一遍又一遍地想象收到礼物时的欢愉，收到礼物时的快乐也会成倍的放大升级。

卡耐基·梅隆大学的行为经济学家罗恩斯坦教授曾做过实验：一组大学生被告知，他们过一会有机会得到一个来自自己最崇拜的明星的吻，另一组被告知在一周后得到同样一个令人激励的吻。后一组学生的满足程度明显高于前一组，因为他们在期待的这一个星期里，每天都会以非常真实的心态想象自己和最喜爱的电影明星接吻的情形。

上小学时，老师告诉我们第二周要去春游时，你最快乐的时候是在什么时候？估计是在前一周盼望春游的那段时间吧——想象着到哪里去玩，带什么东西，穿什么的衣服和什么样的人一组……每一次这种想象都能带来不同的快乐感。多年之后，到底到过什么地方去玩，和谁一起玩的，也许你记不起了，但是那种快乐的期待的心情一定会在心里深处驻留多年。

提前告诉对方要送的礼物，这里也要注意一个问题：承诺的兑现！否则希望越大失望越大。很多父母在许诺小孩子过节送什么，到哪里去玩，结果却因为有事而不能去了，这样空欢喜一场给对方带来的伤害更大。因此，如果准备提前说出来所送的礼物，那一定要遵守承诺，否则不但快乐升不了级，反而是伤害在加倍的升级。

让快乐升级，除了提前告诉让其拥有期待中的快乐外，还可以通过礼物本身让快乐加倍。比如，你打算送朋友两个礼物：MP3 和高级领带，最好分为两次送。两次送礼物带来的开心和快

乐要比一次送两件礼物带来的快乐程度要大。

小小的快乐＋小小的快乐＞一次大快乐

这也就是1＋1＞2。反之，如果是给对方带来两个坏消息，那就一次说出来，免得对方受两次打击。就像到医院去拔智齿，上下两颗都要拔，问医生，是一次拔好还是两次拔好。医生的建议是，反正是痛，还不如一次拔了，免得下次来还有心理压力。痛苦的东西就让它一次来个够，快乐的礼物分次享用，可以带来比一次享用更大的效用。

礼物之道

中国人比较含蓄，常见的送礼情景是：当拿着礼物送给对方时，无论是过节，还是其他什么值得庆贺的事情，对方总爱说：何必破费呢？实在是没有必要嘛！——真的没有必要吗？大家都明白，这只是客套的说法而已。虽然中国人喜欢送礼，但是在礼物真正来到眼前时，又都喜欢含蓄一点，矜持一些。所以受礼者常常会推让很久，送礼者也是再三表现出必送的诚意，好一番客套之后终于成交。

在这种含蓄礼节的背景下，无论你的礼物是5元还是500元，都首先要撕掉价签。送一份明码标价的礼物，好像在提醒对方，我的这份礼可是花了多少多少钱。难道你在期待回赠吗，还是想做一笔等价交换、物有所值的生意？一般的中国人都会认为礼物上贴着价签，是不礼貌的。对想表达心意的你来说，也是不明智的做法，甚至会适得其反。

不同的国家，有不同民情。美国人就喜欢直白，送礼时通常会保留包装和价格标签，并附上购物小票。这样，如果对方不喜

欢礼物，还可以拿着小票去兑换其他商品。有时，美国人干脆把自己需要的东西列出一张清单，以便让想送礼的朋友们“有的放矢”，这样不仅省去了很多麻烦，也避免了铺张浪费。看来，送礼还要适合国情。

在礼物的选择上，不仅要考虑适用，更要考虑其效用。记得邻居住院，去看望时，病房里堆满了花。他开玩笑说，送点吃的用的都好，送这些花实在是没有什么用，可惜了。实际上拿一把鲜花去看望病人，是最适用不过的了，几乎是不二之选择。可惜这位邻居并不太喜欢浪费，是典型的现实主义者。

你愿意送对方 1000 元现金，还是价值 1000 元的巧克力呢？如果按照一般的思维逻辑，1000 元现金肯定更适用，因为 1000 元现金比巧克力的经济效用大。受礼者如果需要，完全可以拿这 1000 元现金去买 1000 元的巧克力。这在一般情况下都是绝对的真理。但是如果对方是个超级巧克力粉丝，而且一直在克制对巧克力的爱好时，如果你送他巧克力，估计他的快乐程度要远超过 1000 元现金了。

就如美国芝加哥大学行为科学教授萨勒举过的一个例子：有一对夫妇很喜欢每天晚餐时喝一点葡萄酒，他们担心自己爱喝酒的习惯会让他们破产，就给自己定了一个规矩，每晚在酒上的花费平均不超过 10 元，而一瓶酒最贵不得超过 20 元。他们这样做完全是为了控制开支，怕自己破例以后就很难回头。这时，如果你送给他们一瓶越过其预算很多的法国波尔多葡萄酒，他们该有多高兴啊！

适用的礼物不但没有想象力，更没有心思。因为每一个人的爱好兴趣都不同，送一样普适性的礼物，其礼物的效用是没有被

充分挖掘的。你应把受礼者想买却舍不得买，或者想买却不好意思买的东西送给他做礼物，对方的愉悦程度肯定会更高。送礼的目的并不一定是适用，而是给对方最大的效用，而是要让对方开心，并且感谢和记住你。

礼轻情意重：送的是心意

唐朝贞观年间，西域回纥国是大唐的藩国，一次，回纥国为了表示对大唐的友好，便派使者缅伯高带了一批珍奇异宝去拜见唐王。在这批贡物中，最珍贵的要数一只罕见的珍禽——白天鹅。缅伯高最担心的也是这只白天鹅，万一有个三长两短，那就不好交待了。一路上，他亲自喂水喂食，一刻也不敢怠慢。走到沔阳河边让白天鹅饮水时，一不小心还是让它飞走了。缅伯高仅仅抓到了几根羽毛。

极其郁闷的缅伯高，思前想后："究竟拿什么去献给敬爱的唐太宗呢?"最后他决定，把这几根羽毛用洁白的绸子包好，并题了一首诗：

"天鹅贡唐朝，山重路更遥。沔阳河失宝，回纥情难抛。上奉唐天子，请罪缅伯高，物轻人意重，千里送鹅毛!"

缅伯高带着珠宝和鹅毛，披星戴月，不久就到了长安。李世民同志看了那首诗，又听了缅伯高的诉说，非但没有怪罪他，反而觉得缅伯高忠诚老实，并且重重地赏赐了他。

从此，"千里送鹅毛，礼轻情意重"广为流传开来。其实礼物不在于它本身的价值，在于心意。虽然有时候，心意是需要通过价值来体现，但是如果送礼的人不是出于真心，再贵重的礼物也会失去它的价值。

美国一位白领阶层的人过 60 岁生日。作为礼物，太太送了一株他喜爱的木兰。那天，这位先生下班回家较早，意外地发现平常在附近打零工的黑人小孩汤姆，正在他家的前院挖树坑。那天并不是汤姆应该上工的日子，他觉得奇怪，就上前问汤姆怎么如此勤快。满身是土的黑人小孩快乐地回答："哦！今天是您的生日啊！您太太送给您一株树，我没钱给您买礼物，我就送给你这个树坑吧！"这位白领人士后来回忆："历年来我所收到的礼物中，这是最别致、最令人感动的一件……"

翻开岁月的日历，想想你收到的礼物中，哪件最让你心怡，哪件最让你感动，年轻时候一枚草戒指是不是比成年后得到的貂皮大衣更让你感动。有的时候，并不是钱多效果好，更重要的是送礼的人的那颗诚心。

有些人在接受别人的礼物后，好好地保存着，等到下次需要送礼时再送出去。这样做并不是不好，在节约型社会主旋律的指引下，这是个物尽其用的好方法，但是要合适和恰当。朋友就曾收到过别人送来的早已过了保质期的食品，这种礼品还不如不送。送礼本是为了增进彼此之间的感情，如果不想费心，就直接送钱算了；如果要送礼物，那就得花些心思，不要不但没有增进感情，还得罪了朋友。这样做是得不偿失的。

12. 成为你自己：梦想成真

一个人身上没有一分钱并不可怜，但如果他连一个梦想都没有，才是真正可怜的人。

——休·怀特

还记得李宗盛那首老歌么？“你我皆凡人，生在人世间；终日奔波苦，一刻不得闲”。你我皆是普普通通的凡人，巴菲特和李嘉诚的致富故事，虽然常常挂在嘴边，但我们非常明白，那也许是个可望而不可即的目标。就好像一个人在马拉松比赛中，如果前面的人将你拉下很长的距离早已不见了踪影，你可能已失去追赶的动力。因此理财也不必要一开始就给自己订立很高的目标，罗马不是一日建成，理财也需一点一点地前进。先尝试着把你的财富增加 5%、10%，再继续前进，也许你会发现更多理财的乐趣。

设想一下这么一种情景：两个人在一片森林密布的荒岛上游玩，不幸在森林中迷了路。两人饥肠辘辘，也不知这片森林有多大，更不知道多久可以走到海边。绝望中一个神仙突然出现在他

们面前，神仙一手拿着一根鱼竿，另一手拿着一条鲜活硕大的鱼，让他们两个人分别选择一样。

于是选择了鱼的人迫不及待地就地架起篝火煮鱼，一顿狼吞虎咽将鱼吃光；而选择鱼竿的人急步前行，想尽快赶到海边钓鱼充饥。选择鱼的人终于走出了森林，但看到大海时没有钓鱼的工具，最终饿死在海边上；选择鱼竿的人，用最后的一点力气，终于走到了森林的边缘，已经听到海涛拍岸的声音，可惜再也没有力气前行一步，也带着无尽的遗憾撒手人间。

鱼是现在，渔是未来，我们不能一味地透支现在，放弃未来；也不能一味地强调未来，却忽视了现实的基础。既然无法预知需要多长时间才能走出那边森林，那就不要期望神仙的救助，就地砍柴烧火，找些野果充饥，稳打稳扎，从长计议。

其实理财也是这样，不要想着今年开始理财，明年就能够成为傲视群雄的富翁，理财之“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

站在起跑线上

在理财之路上起程时，也许你会充满自卑，没有一点积蓄，没有有钱有势的父母亲戚，没有丰富的人脉……其实大可不必如此，幸福感是比较出来的，不要站在起点时，就去跟即将冲刺终点的人相比，而应该转头看看你的身后。

如果觉得自己太穷，可以到附近的天桥下或地下通道里看看那里无家可归的人们，或者到城市收容所做几天义务工，或者更远一点，跟随联合国人道主义救助队到那些战乱中饭都吃不饱的国家看看……然后，再回到你自己家中，安静地躺在床上，感受

着你所拥有的幸福。其实你并非一无所有。

如果觉得自己身体不够健康，要想到有许多的人比你更加糟糕，带上鲜花到医院去看看；打开电视，看看救助热线里一双双等待援助的眼睛；想想在大地震、火灾、海啸中失去的生命，其实你已经非常的幸运。

不必羡慕别人拥有什么，不管你认为自己缺少什么，总会有一些人还不如你；也不要满足于自己的拥有，不管你认为自己拥有什么，总会有一些人拥有得更多。生活中总是会有人比自己更富，也总是会有人不如自己富有，这就是现实。在困境中应该向茶壶学习，即使处于水深火热之中，即使屁股都烧得通红，还是照样吹着快乐的口哨！

即便是失去了工作，也许你会有更多的时间和家人一起分享美好时光，更有心情看着儿子的足球赛，更能停下脚步和年迈的父母唠唠嗑……事物总是有两面性，想着好的一面，你的生活会更美好。不要让抱怨，让贫穷感充斥着整个生活，不要让愤怒成为生活的常态。

不要让生活牵住了你的鼻子，也不要老想着去超越现实；过好生活的每一天，让理财成为生活中的一种习惯、一种态度，在理财之路上构筑自己的人生理财哲学，成为你自己。

快乐理财

虽然理财涉及到的内容很多，但其要领归结起就是四个字：开源节流。

“开源”的途径分为两类，主动性收入和被动性收入。主动性收入来源于工作。如何在工作中得到更多的收入，这并不是理财

所关注的话题；理财更加重视被动性收入。在你工作时，在你娱乐时，在你睡觉时，被动性收入都在源源不断往你的钱包中输送钞票。对于收入较为固定的工薪族来说，被动性收入才是开源的主要突破口。所以有人说收入的多少是由你的工作能力确定的，财富多少却由你理财能力来决定。好好学习理财知识，天天增加财富，在快乐中理财，在理财中快乐。

在选择理财方式时，不要盲目模仿别人，要理性分析自己，根据个人特点进行理财。只有找到了适合自己的理财方式，理财才会变得更加快乐。走自己的理财路，让别人去羡慕吧。

根据自己性格选择投资方式终生受益。

敢冒风险的人投资股票。这种人喜欢刺激，把冒风险看成是浪漫生活中的一个重要内容。他们一经决定，就义无反顾地参与炒股活动，甚至终生不渝。

稳重的人投资国债。这种人有坚定的目标，讨厌那种变化无常的生活，不愿冒风险，喜欢购买利息较高但风险极小的国库券。

脚踏实地的人投资房地产。他们干劲十足，相信自己的未来必须靠自己的艰苦奋斗。他们知道，房地产是长期的、最赚钱的投资。

信心坚定的人选择定期储蓄。这种人在生活中有明确的目标，没有把握的事不干，对社会及朋友坚守诺言，不到山穷水尽不改变自我。

井然有序的人投资保险。这种人生活严谨，有板有眼，不期望发财，满足眼前，一旦遇到意外，也有生活保证。

审美能力高的人投资收藏。这类人对时髦的事物不感兴趣，对那些稀有而珍贵的东西则爱不释手。

百折不挠的人搞期货。这类人不满足发小财，决心在金融大潮中抓住机遇，即使是失败了，也不灰心，放长线，闯大浪，不达目的不罢休。

喜欢投资什么，或者认为投资什么好，除了看好投资对象有无投资价值外，还要看自己的兴趣和专长。有的人在房地产市场里如鱼得水，但做股票却处处碰壁。有的人爱好集邮，上路很快，不长时间就小有成就，但对房地产却提不起兴趣，费了九牛二虎之力，仍找不到窍门。可见，投资者首先必须认识自己，了解自己，然后再决定投资什么，如何投资。

总之，投资既是人人想做的事，又是一门学问。投资者只有从实际出发，脚踏实地，发挥自己的专长，善用自己的智慧，才能得到较好的回报。

——摘自网络

“节流”就是花更少的钱，这是理财中最重要的因素。钱有很多种花法，既可以一分钱掰成两半花，也可以是有一分钱后去借十分钱来花。根据每个人的生活方式和生活态度不同，会有很多种选择。

万事开头难，尤其是对于白手起家的人来说，从一穷二白开始积累，需要牺牲一定的享乐。当你找不到更多的收入渠道，而又想拥有启动资金时，那么节约每一分钱，是那些没有咬着金汤匙出生的人的不二选择。节余＝收入－支出，这个简单的公式告

诉，我们减少支出对于节余来说是至关重要的。

“快乐”也是需要量力而行，并非花钱越多就越快乐。比如在经济不够充裕时，购买一些炫耀性的商品，反而会给自己增添负担。

美国的经济学家凡勃伦提出，商品分为“非炫耀性”商品和“炫耀性”商品，其中非炫耀性商品只能给消费者带来物质效用，炫耀性商品既能给消费者带来物质效用又能给消费者带来虚荣效用。有钱人常常消费一些炫耀性商品来显示其拥有较多的财富或者较高社会地位。我们每个人都生活在一定的社区之中，并且要不断地与周围其他人进行社会交往。在交往过程中每个人按照他所处社会地位的高低分属于不同的层次，高层次的人常常受人尊敬，故在交往中能够获得更大的满足感。然而，多数情况下个人所处层次是不可观察的。低层次的人常常设法通过各种方式来掩饰自己所属的真实层次，比如多多购买一些炫耀性商品来满足自己的虚荣心理。为了满足一时的虚荣，却失去了本可以在不久的未来获得的真正财富，是得不偿失的。

有一个年轻人，刚上班时他的工资收入并不高，但是非名牌不用，一个钱包就要八百元钱，买个鼠标要五百多元，听歌要用iPod，手机要用多普达，的确是时尚的代言人。但几年之后，与他同时上班的同事都已经开始买车买房，他却只有一堆过了期的时尚消费品。为了未来更美好的生活，为了更长久的快乐，牺牲一些暂时的“享乐”是值得的。

但“节流”并不等于是“吝啬”和“克扣”，“牺牲享乐”也并不等于是“牺牲快乐”，“节约”也不是不爱生活，而是用更务实的态度去面对生活，以更理性的态度去享受生活。

要把握好“节约”与“享受”的平衡点，过犹不及，过于克扣自己也是适得其反的。就如“小沈阳”所说，“人最痛苦的事，是人还没死，钱就花完了；人更痛苦的事，钱还没花完，人就没了”。有一位老年朋友曾很伤感地对我们说，年轻的时候，他没有钱也想不到花钱去享受人生，只想着攒钱；现在老了，退休了，有时间了，也有钱了，却没有了身体，想走也走不远了。

在理财的道路上，“节约”不是一种对苦行僧生活的无奈选择，我们追求目标的同时也不要放弃途中的风景。

成为习惯

理财之路是漫长的，在路途之中，“理财”的观念将慢慢地融入到你的血液、渗透到你的骨髓，成为你思想的一个部分，这就形成了你终身受用的理财习惯。

台湾地区理财专家黄培源对大量致富者进行研究后，得出一个结论：1/3 的有钱人是天生的；1/3 靠创业积累财富；1/3 靠理财致富。他认为，天生富裕之家毕竟是少数，而创业成功的比率也只有 7%，因此，理财得当是我们普通人致富的最佳途径。养成理财的习惯，意味着你向致富目标又迈进一步。

有钱人常常都有很好的储蓄习惯，他们把储蓄的钱拿去做主动有计划的投资，所以也就会更有钱。一位创业成功的人曾这样感叹道：“人一旦学会了花钱，就很难控制住自己享受的欲望。会花钱不是坏事，说明你会享受生活，但如果不开动脑筋赚钱可不行。特别是当我有一天发现自己已经跻身到富人的行列中时，我才知道，原来富人的阶层并非是我以前想象中的挥金如土的奢靡。几乎我接触到的每一个富翁，有的甚至是我资产数倍的富

翁，他们每一笔花费都是目的明确的。”一种好的习惯会养成好一个好的性格，一种好的性格会创造一个好的命运。

虽然你没有更多的方法去“开源”，但从现在开始至少是可以存钱的，从自己慢慢增加的储蓄里，能感受到节余和存款带来的快乐。一路追随着梦想的脚步，看着一个个的梦想慢慢变成现实，这是人生最快乐的事情。

其实，贫穷的人和有钱人之间在智力和体力上的差异并不是想象中那么大。一件事这个人能做，另外的人也能做，为什么做出的效果不一样呢？往往是一些习惯和思维方式，决定着最后的结果。

有两位一起毕业的同学在同一个单位上班，毕业 5 年后，他们俩都属于先富起来的那部分人。由于成功地做好了一个项目，两人分别得到奖金 30 万元。两个人对这 30 万做了截然不同的处理，甲属于那种“安居乐业”稳健型的人，买了一套三室两厅的房子，还有一辆奥托车；而乙则属于绝不亏待自己的享受型的人，花了 28 万去买了一辆奥迪，省下的 2 万买了一些时尚消费品。几年之后，甲的房子已价值 80 万元，还有一辆旧奥托。甲以房子为抵押贷款做钢材生意，在前两年钢材最火的时候日进斗金，现在的资产已经达数百万。而乙那辆好车的市值只值几万人民币，习惯提前消费的他现在是开着奥迪吃泡面。

同样的收入，同样的学历，同样的社会关系，为何财富不一样？甲花钱买房是“投资”行为，钱其实没有花出去，只是转存到房子里，而那辆奥托车已足够“享受生活的快乐”。乙花钱买好车是“消费”行为，钱是花出去给了别人。当年奥迪比奥托肯定更有面子，但过了 10 年后，二手奥迪的价值所剩寥寥无几。但 10 年

后，房子的价值已翻了几番。

有些人收入很高，但总是捉襟见肘感觉到很穷，很大一部分原因是这些人花费在“消费”方面的比例太大，而消费品很快就会贬值，而且其带来的新鲜感也随风而逝。

人们常说细节决定成败，但决定贫富的是习惯，是观念，是态度。

我们没有成为穷人的权利。贫穷可能会让你一直把注意力放在物质的匮乏上，而这也会阻碍你实现自己的精神渴望。快乐的生活存在于点滴之中，一切取决于你自己。人类是有着无尽渴望与追求的生命，渴望让我们对生活有着无穷的动力。这是一种积极的力量，推动我们去创造更巨大、更辉煌的财富，为自己，也为他人。

想起了巴菲特说过的那句话：“人生就像滚雪球，重要的是找到很湿的雪和很长的坡。”财富的积累也像滚雪球，你找到了很湿的雪和很长的坡吗？祝愿你的人生能够拥有足够大的雪球。

参考书目

1. 马克·维克多·汉森，罗伯特.G. 艾伦. 一分钟百万富翁. 北京：中信出版社，2003.1

2. 古斯塔夫·斯庞. 乌合之众. 桂林：广西师范大学出版社，2007.9

3. 舍费尔. 小狗钱钱. 北京：中国工人出版社，2009.2

4. 奚恺元. 别做正常的傻瓜. 北京：机械工业出版社，2008.3

5. 罗伯特.T. 清崎 莎伦.L. 莱希特. 富爸爸穷爸爸. 海口：南海出版社，2008.10

6. 凯莉·坎贝尔. 财务减压365课. 北京：中国商业出版社，2003.10

7. 阿瑟.J. 基文. 个人理财——怎样把钱变成财富. 北京：经济科学出版社，2005.8

8. 艾莉斯·施罗德. 滚雪球：巴菲特和他的财富人生. 北京：中信出版社，2009.1

9. 吉姆·罗杰斯. 投资大师罗杰斯给宝贝女儿的12封信. 北京：中国青年出版社，2009.1

10. 罗伯特.G. 艾伦. 财源滚滚. 北京：世界图书出版公司，2002.1

11. 鲁赛·康维尔. 钻石就在你家后院. 合肥：安徽教育出版社，2008.7